

**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ  
РАЗВИТИЕМ СОВРЕМЕННОГО  
ОБЩЕСТВА: ТЕНДЕНЦИИ,  
ПРИОРИТЕТЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ,  
ФИЛОСОФСКИЕ, ПОЛИТИЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ  
ОБЩЕНАУЧНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ**

Материалы международной  
научно-практической конференции

(10 октября 2014г.)

**Часть 3**

**Новосибирск  
Саратов  
2014**

УДК 338: 316:34  
ББК 65+60+67  
У 67

*РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:*

д-р.экон.наук, проф. Л.А. Миэринь (отв. ред.)  
канд. экон. наук, доц. С.С. Чернов (отв. ред.)  
канд. экон. наук, доц. Е.Н. Троянова  
канд. экон. наук, доц. М.А. Еремеев

**У67 Управление** инновационным развитием современного общества: тенденции, приоритеты: экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные закономерности: Материалы международной научно-практической конференции (10 октября 2014г.). – В 3-х частях. – Ч.3. / отв. ред. С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2014. – 192 с.

ISBN 978-5-9905719-2-1

Содержание материалов конференции составляют научные статьи, исследования, материалы грантов отечественных и зарубежных ученых, в которых излагается теория, методология и практика полученных результатов в области экономики, социологии, философии, управления, права, финансов.

Для специалистов в сфере управления, научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов вузов.

**ISBN 978-5-9905719-2-1**

УДК 338: 316:34  
ББК 65+60+67

© ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный технический университет», кафедра «Производственный менеджмент и экономика энергетики», 2014

© Академия управления ООО, 2014

© Авторы статей, 2014

**Павлов А.С.**

*Акционерное общество «Мунаймаш» Казахстан*

## **ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ**

*В данной статье описаны основные принципы и нюансы ведения электронного маркетинга в сети Интернет, рассмотрены ключевые показатели эффективности работы маркетолога.*

Владелец любого интернет-бизнеса заинтересован в повышении дохода собственного сайта. Некоторые привлекают контекстную рекламу, которая на первых порах работает очень хорошо. Но со временем цены за клики и переходы растут, денег уходит всё больше, а количество клиентов не увеличивается. В этом и заключается специфика контекстной рекламы — «вытянуть как можно больше денег из рекламодателей, которые не умеют с ней, рекламой, обращаться»<sup>1</sup>. Другие сразу обращаются к SEO. Продвижение сайта в поисковых системах может принести пользу, однако оно занимает много времени и найти грамотного специалиста в этой сфере достаточно тяжело. Большая часть компаний и специалистов, предлагающих моментальное попадание в топовую десятку сайтов, фактически не могут изменить ничего.

Существующая ситуация с поисковым продвижением является сложной. Подчас даже крупные игроки рынка SEO не могут ничего сделать, когда после полугода работы никаких положительных изменений не наблюдается. Ныне стопроцентно качественно работает лишь совмещение всех методов раскрутки сайта: от создания контента до SMM.

Даже если ваш сайт попал в топ-10 по ключевым словам, это совсем не означает, что продажи возрастут. И этого не произойдет, пока вы не подключите к делу специалиста по интернет-маркетингу<sup>2</sup>.

Необходимо понимать, что в сети — миллионы сайтов по каждой отрасли. Мест в топе — всего 10. И даже если сумели попасть в десятку, нельзя считать это своим главным достижением. Нужно привлечь клиентов и замотивировать их на покупку. Вопросы о том, как улучшить сайт и сделать его продающим, и занимается интернет-маркетинг, построенный на базе маркетинга обычного, но с учетом специфики Всемирной паутины.

Для множества сайтов интернет-маркетинг — панацея. С его применением ваш сайт подвергнется изменениям в части написания текстов, создания «продающих» страниц и даже в минимизации ошибок. При этом он будет продвигаться всё выше и выше. И попадание в топ совпадет с приведением сайта в идеальное продающее состояние. Но на этом работа интернет-маркетолога не

---

<sup>1</sup> Ключевые показатели эффективности - KPI по перспективе Клиенты и маркетинг. <http://hr-portal.ru>

<sup>2</sup> Г. В. Плеханова Раздаточный материал к проектно-сценарному семинар, 2014 г.

заканчивается. Далее он будет анализировать рост продаж, их результат, количество кликов и переходов, и ваш сайт ежемесячно будет подвергаться корректировке. Самое главное — помнить, что интернет-маркетинг повысит продажи на сайте только в том случае, если им занимается настоящий специалист, знающий и применяющий все правила интернет-маркетинга<sup>3</sup>. Появляется множество новых способов привлечения покупателей на сайт. Естественно, современный специалист по маркетингу должен иметь представление о последних рекламных возможностях Всемирной паутины. Также нужно качественно оценивать эффективность каждого рекламного канала и перераспределять бюджет из менее эффективных в более эффективные.

Часто встречается ситуация, когда у директора по маркетингу не хватает времени на глубокое изучение интернет-маркетинга, а у его подчиненного попросту не хватает опыта и знаний для решения этих вопросов. Поэтому принимается решение о найме специалиста по интернет-маркетингу. При найме сотрудника существует стандартный набор действий: формулирование требований к сотруднику, составление вакансии, собеседование, оценка кандидатов, финальное решение.

Чаще всего при необходимости найма такого сотрудника компании прибегают к услугам кадровых агентств. Но эти агентства не всегда могут похвастать отличными результатами при найме сотрудников. Ведь сейчас спрос на интернет-маркетологов высок, поэтому в случае использования кадрового агентства вы имеете шанс проиграть кадровую конкуренцию, так как агентство заведомо будет предлагать вам дорогого кандидата.

Рассмотрите следующий вариант: наём менее квалифицированного специалиста и обучение его на курсах повышения квалификации. Данным действием возможно сократить издержки. Рассмотрим сферы для развития сотрудника, которые будут необходимы в работе компании. На различных казахстанских сайтах (например hh.kz) существуют вакансии интернет-маркетолога. Чаще всего эту профессию соединяют с SMM-специалистом. Заработная плата колеблется в пределах от 60 000 до 200 000 тенге.

Изучим KPI для интернет-маркетолога. Основные показатели, по которым оценивается эффективность работы интернет-маркетолога, зависят от проекта, над которым работает специалист. Сайты делятся на три основных вида в зависимости от их целей и способов получения прибыли: интернет-магазины; сайты сбора заявок; остальные сайты, на которых нет четко формулируемого действия, превращающего обычного посетителя в клиента. На прибыль интернет-магазина влияют: количество заказов, конверсия из посетителей в заказы, средняя сумма заказа, стоимость привлечения заказа, ROI — возврат инвестиций, рассчитанный из дохода до заказа. Эти показатели связаны с заказами, оформленными посредством сайта, и применимы только для оперативной оценки ситуации. Большинство из них связано между собой, поэтому обычно для общей оценки ситуации используются 2-3 из них. Но стоит учесть, что не все оформленные на сайте заказы выполняются в реальной жизни и не каждый зарегистрировавшийся пользователь станет клиентом. Поэтому для детальной

<sup>3</sup> Ефимов, В. В. Управление процессами : учебное пособие / В. В. Ефимов, М. В. Самсонова. - Ульяновск : УлГТУ, 2008. - 222 с.

аналитики используются следующие показатели: количество продаж, стоимость привлечения клиента, конверсия из посетителей в клиенты, конверсия из заказов в продажи, ROI из прибыли от продаж, совокупная ценность клиента — средняя прибыль, которую отдельно взятый клиент принес за все время взаимодействия с магазином.

Оценка эффективности сайтов по сбору заявок схожа с оценкой эффективности интернет-магазинов. Однако на таких сайтах сложнее определить доход от каждой оформленной заявки, ведь срок «жизни» клиента от заполнения заявки до превращения в реального клиента может быть достаточно долгим.<sup>4</sup> Для определения KPI работы маркетолога на сайте по сбору заявок можно использовать следующие показатели: количество заявок, стоимость привлечения заявки, конверсия из посетителей в заявки. Так же, как и в случае с интернет-магазином, не каждый оформивший заявку на сайте человек становится реальным клиентом. Поэтому для детального анализа стоит использовать KPI, основанные на клиентских показателях: количество клиентов, стоимость привлечения клиента, конверсия из посетителей в клиенты, конверсия из заявок в клиенты, ROI, совокупная ценность клиента<sup>5</sup>. Третья категория — информационные и промо-сайты — объединяет в себе разные по задачам сайты. Поэтому определить KPI работы интернет-маркетолога непросто, показатели могут быть различными. В целом же для оценки эффективности работы маркетолога на таком сайте можно определить следующими показателями: количество посетителей, нажатие кнопок like, количество вернувшихся посетителей, регистрации или подписки на новости, количество просмотров видео. Применение этих KPI зависит от конкретной задачи отдельно взятого сайта. И напоследок хочется сказать, что при подборе интернет-маркетолога лучше полагаться на участников рынка интернет-технологий, а не на кадровые агентства.

Маркетинг в Казахстане имеет свои особенности. Профессия формировалась зачастую по остаточному принципу — в маркетинги шли те, кто не преуспел в другой профессии. В результате большое количество молодых специалистов не отличаются достаточным уровнем знаний, что привело к снижению качества профессии. С учетом вышеизложенного, оценить результаты, да и порой просто понять, что они собой представляют, сложно. Отсюда следует субъективность оценки. Это аргументируется тем, что их деятельность является творческой и ее результат виден не сразу.

На портале hh.kz указывается заработная плата маркетолога от 50 000 до 300 000 тенге в зависимости от уровня компании, объема работы и профессионализма специалиста. Однако маркетинговые показатели поддаются вполне конкретным измерениям, поэтому к ним применима система KPI (key performance indicators — ключевые показатели эффективности), позволяющая управлять усилиями маркетологов.

У бизнеса есть свои фазы развития. И задачи, которые стоят на каждой стадии перед отделом маркетинга, разнятся. Первая фаза реализации бизнес-

<sup>4</sup> Ключевые показатели эффективности - KPI по перспективе Клиенты и маркетинг. <http://hr-portal.ru>

<sup>5</sup> Vernikov.ru - всё о менеджменте и IT - KPI (Key Performance Indicator) - ключевые показатели результативности - Vernikov.ru - всё о менеджменте и IT

идеи имеет две основные задачи: привлечь клиентов путем информирования о компании и побудить их платить деньги (правильное позиционирование продукта). Выбор инструментов маркетинга ограничивается лишь выделенным бюджетом и умелостью сотрудников. Вторая фаза — грамотное позиционирование продукта, утверждение торговой марки. Маркетологи в это время работают над увеличением повторных обращений клиентов и следят за ростом цен. Получается, что на первой фазе маркетологи должны активно участвовать в продвижении компании, вторая акцентирует их внимание на грамотности позиционирования и на свойствах продукта. Третья фаза мотивирует заниматься построением сильного бренда. Без нее последующие две фазы теряют свой смысл, так как четвертая ориентирует маркетинг на создание зонтичных брендов, а пятая — на маркетингерство.

Несмотря на то, что общая задача маркетологов не менялась, а организация еще не перешла на следующую фазу, система оценки показателей эффективности позволяет осуществлять управление с учетом особенностей рынка и компании. Маркетинг решает все задачи одновременно и не просто тратит бюджет, а осмысленно распределяет ресурсы и выбирает инструменты воздействия, тем самым ведя компанию к процветанию.

#### **Библиографический список.**

1. Ключевые показатели эффективности - KPI по перспективе Клиенты и маркетинг. <http://hr-portal.ru>

2. Г. В. Плеханова Раздаточный материал к проектно-сценарному семинару, 2014 г.

3. Ефимов, В. В. Управление процессами : учебное пособие / В. В. Ефимов, М. В. Самсонова. - Ульяновск : УлГТУ, 2008. - 222 с.

4. Ключевые показатели эффективности - KPI по перспективе Клиенты и маркетинг. <http://hr-portal.ru>

5. Vernikov.ru - всё о менеджменте и ИТ - KPI (Key Performance Indicator) - ключевые показатели результативности - Vernikov.ru - всё о менеджменте и ИТ

#### ***Пелиней А.К.***

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования*

*«Сибирский Государственный Индустриальный Университет»*

#### **ВЛИЯНИЕ МИФОЛОГИИ НА СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО**

*В данной статье автор анализирует степень влияния мифологии на мировоззрение современного общества. Показана специфика современного мифа и мифотворчества.*

Миф был и остаётся одним из самых сложных и притягательных объектов исследования независимо от эпохи, поэтому актуальность его изучения будет всегда. Целью нашей работы является выявление степени влияния мифологии на мировоззрение современного общества.

Согласно Р. Барту миф – это коммуникативная система, которая пытается выдать себя за систему фактов [1]. В. Даль подчеркивает, что «миф – это про-

исшествие или человек баснословный, небывалый, сказочный; иносказанье в лицах, вошедшее в поверье». [2].

А. Иванов показывает, что «современное мифологическое сознание может быть только временным» [3]. Прежде всего, потому, что в настоящее время мифологическое проявляется преимущественно в социуме, а социум – это, прежде всего, объект для интерпретации. Стало быть, современный миф живёт в интерпретациях.

В наши дни миф достаточно активно используется в политической жизни. Аксиологическая составляющая имманентно присуща любой социальной сфере, и политика в этом смысле наиболее показательна. В политических процессах велика роль оценок. «Независимые и рациональные эксперты» дают определённые ориентиры. Точно же предсказать ход политических событий крайне сложно, ввиду возможного массового характера последних. Здесь имеется некая смесь вероятностной и телеологической детерминации. Кроме того, можно даже утверждать, что мифу и политике друг без друга сложно существовать. Вообще, общество всегда живёт каким-либо большим мифом, «метамифом»: демократия, свободный рынок и т.п.

Не обойтись и без разделения мифов по уровням. Самым нижним звеном, опорой современной мифологии можно смело назвать рекламу. Жевательные резинки, прохладительные напитки, моющие и гигиенические средства рекламируются всё изобретательнее и масштабнее. Телевизионные образы говорящей зубной щётки и закадычных друзей-драже символичны.

Мифы развеиваются и создаются с бешеной скоростью, что-то актуально поныне, что-то забывается спустя мгновение.

Современные мифы, получающие наибольшее распространение, создаются, прежде всего, стоящими за СМИ влиятельными субъектами. Яркие примеры - лидеры религиозных сект, правительства некоторых крупных стран. Наиболее «мифогенным» в настоящее время остаётся историческое знание (фальсификация истории в учебниках)[3]. Таким образом, некомпетентный или лоббирующий чьи-то интересы историк вполне может рассматриваться как создатель современных мифов.

Современный человек воспринимает миф как повествование, совокупность фантастически изображающих действительность идей. Однако это не жанр словесности, а определенное представление о мире, которое часто предстает перед нами как способ повествования или приобретает характер специфических представлений.

Мифы создаются как коллективно, так и индивидуально. Резюме, автобиография представляют индивидуальный миф, но предназначенный не только для личного пользования. Как источник знаний, автобиография оказывается понятной широкому кругу читателей, она может быть осмыслена на различных уровнях: литературном, психологическом, историческом, социальном и даже педагогическом. Так и миф: раскрывает нормы и образцы поведения, мотивы поступков, особенности социальной иерархии, различия в мировосприятии, специфику идентификации человека с действительностью. Таким образом, миф раскрывает себя в социальности, он сам социален. [4]

Посредством социальных мифов актуализируются «вечные» вопросы

свободы и зависимости, власти, лидерства, подчинения, справедливости, неравенства и т.д.

Особенности сегодняшнего мифотворчества состоят в том, что они создаются, конструируются искусственно, специально поддерживаются и распространяются. Причем они не имеют ничего общего с мечтой, с социальным идеалом - они призваны исполнять роль особого рода манипулирования сознания.

Вопрос о существовании мифов в настоящее время - это вопрос об осведомлённости. Когда к мифу начинают применять критерии научного знания, когда он становится объектом тщательного исследования, он моментально разрушается.

Таким образом, степень влияния мифологии на современное общество довольно велика: в социальных сетях мы создаём свой порой кардинально отличающийся от действительного образ (и тут возникает вопрос – где мы настоящие, в живом общении друг с другом или же как раз таки в виртуальном мире?). Компьютерные игры оказывают влияние не только на детей, но и на взрослых. Ноосфера настолько пропитана мифами, что мы даже не можем определить по отношению к какому-то отдельно взятому вопросу – а миф ли это? Ведь мифом факт становится лишь после того, как оказывается развенчан, а до тех пор он правдоподобен.

#### **Библиографический список.**

1. Барт, Р. Избранные работы: Семиотика. Поэтика. /Р.Барт, М.: «Прогресс», 1994. – С. 72-130.
2. Даль, В.И. Толковый словарь живого великорусского языка /В. Даль, М.: ЭКСМО, 2008. – 926 с.
3. Иванов, А. Современный миф и «идеологическая вера»: утрата непосредственности /А.Иванов, «Умножение». [Режим электронного доступа: <http://www.umnozhenie.narod.ru/vol/6/ivanov-utrata.htm>].
4. Ковыршина С.В. Автобиография как форма социального мифотворчества / С.В. Ковыршина, СибГИУ – Новокузнецк, 2008. – С. 96.

***Пивоварова М.А., д.э.н., профессор, Цибарт Н.А.***

*ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве  
Российской Федерации»*

### **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ДИАЛОГ КАК ТРЕНД РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Обосновывается положение о том, что успешное решение задачи обеспечения максимально благоприятных условий для доступа российских производителей и экспортёров на рынки зарубежных стран, а также последующей защиты их интересов зависит от организации и проведения институционального диалога с партнёрами российских компаний.*

Для глобальной экономики характерен качественно новый уровень взаимодействия всех мирохозяйственных субъектов. Формируется сложная система взаимных связей и обязательств, в рамках которой события, происходящие в одной её части, влияют непосредственно или опосредовано на события, имею-



щие место в других её составляющих. При этом взаимодействие оказывает как продуктивное, так и деструктивное влияние, т.е. является взаимодействием или противодействием. Следовательно, функционирование и развитие каждого из многочисленных участников международных экономических отношений зависит от их взаимного общения. В этих условиях важную роль приобретает институциональный диалог.

В настоящее время понятие «институциональный диалог» широко используется философами и политологами при характеристике взаимодействия государства и гражданского общества<sup>1</sup>. Более широко роль и место диалога в развитии мирового сообщества рассматривается Э.Г. Кочетовым [2]. Некоторые аспекты процесса управления, основанного на институциональном диалоге, рассмотрены М.А. Пивоваровой [4].

Институциональный диалог представляет собой специфическую форму взаимодействия, направленного на выявление, уточнение, изменение, разработку норм и правил поведения, как формальных, так и неформальных. Институциональный диалог может иметь место на разных уровнях целостной экономической системы – микро-, мезо-, макро- и мегауровнях.

В институциональном диалоге как форме взаимодействия выделяются три взаимно связанных составляющих – информационно-коммуникативная, интерактивная и перцептивная<sup>2</sup>. Информационно-коммуникативная составляющая реализуется через обмен информацией, взглядами, суждениями, оценками, намерениями, стимулами и т.п. Интерактивная составляющая представлена такими процессами, как планирование, организация, стимулирование, координация взаимодействия между экономическими субъектами, согласование позиций и поиск баланса интересов. Перцептивная составляющая связана с восприятием, познанием, изменением представления как о ситуации в целом, так и о других субъектах, а также с установлением взаимопонимания<sup>3</sup>.

В процессе институционального диалога каждому его участнику требуется иметь представление об интересах всех заинтересованных сторон, объяснять свою позицию, доводить свои намерения до других, преодолевать предубеждение и недоверие (как собственные, так и других участников взаимодействия), корректировать собственные действия в соответствии с намерениями других участников<sup>4</sup>.

Институциональный диалог является нормой Всемирной торговой организации (ВТО), где решения по тем или иным вопросам, в том числе спорным, решаются на основе консенсуса<sup>5</sup>. На наш взгляд, только на основе институционального диалога можно решить проблему так называемых «кин-

---

<sup>1</sup> См., например, работы А.В. Зайцева и др. [1]

<sup>2</sup> Перцепция (от лат. *perceptio*) – представление, восприятие [8, с. 990].

<sup>3</sup> Более подробно см.: [5].

<sup>4</sup> В институциональном диалоге важное место занимают как экономические, так и неэкономические моменты – социальные, культурные, психологические, этнические, правовые, политические, идеологические и т.п.

<sup>5</sup> Консенсус (от лат. *consensus*) – согласие, единодушие. Принятие решений на основе консенсуса означает, что имеется общее согласие всех участников, т.е. отсутствуют формально заявленные возражения. Формальное голосование не проводится [8, с. 619].

ституциональных ловушек» в мирохозяйственной системе<sup>6</sup>.

Одна из институциональных ловушек связана с применением странами различных мер, ограничивающих международную торговлю, или дискриминацией<sup>7</sup>.

В настоящее время в отношении российских товаров 20 стран (Австралия, Азербайджан, Аргентина, Белоруссия, Бразилия, Индия, Индонезия, Корея, Киргизия, Китай, Мексика, Молдова, США, Таиланд, Туркменистан, Турция, Узбекистан, Украина, Филиппины, а так же ЕС) применяют 82 торговых ограничения<sup>8</sup>. Это антидемпинговые пошлины (40<sup>9</sup>), специальные защитные пошлины (4), прочие нетарифные меры (38)<sup>10</sup>. Так, антидемпинговые пошлины применяются по отношению таких российских товаров, как нитрат аммония, магниевый металлический, феррокремний, бесшовные трубы, сварные нелегированные трубы, горячекатаный плоский прокат в рулонах, фитинги для труб, трансформаторная сталь, прокат из углеродистой стали в листах, политетрафторэтилен, гексамин, технический углерод, поливинилхлорид, кальцинированная сода, каучук, крафт-бумага, газетная бумага и т.п.

Институциональная ловушка как неэффективная норма (неэффективный институт) не есть отклонение от «нормального института» или дисфункция института. Существуют объективные и субъективные факторы, способствующие её формированию институциональной ловушки. Поэтому достаточно сложной из неё выйти.

Не смотря на то, что нормы и правила ВТО направлены на всестороннюю либерализацию мировой торговли, протекционистские тенденции значительно окрепли после мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг<sup>11</sup>. Усиление протекционистских тенденций стало возможным в связи с размытостью отдельных статей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) /в редакции 1994 года/, которое вошло в правовую механику ВТО<sup>12</sup>. В рамках ВТО применяется целый ряд технических барьеров, а также ограничительных норм, не связанных с торговой политикой, например, санитарные и

<sup>6</sup> Понятие «институциональная ловушка», введённое в научный оборот В.М. Полтеровичем, активно используется в современной экономической литературе. См.: [6]

<sup>7</sup> Дискриминация (от лат. *discriminatio* - различие) в международной торговле – неоправданное различие в применяемых институциональных нормах к разным мирохозяйственным субъектам [8, с. 395].

<sup>8</sup> Эти торговые ограничения не связаны с санкциями, введёнными западными странами в отношении России в 2014 году

<sup>9</sup> В скобках указано количество соответствующих мер.

<sup>10</sup> Среди прочих нетарифных мер можно выделить административные меры (18), технические барьеры (8), тарифные квоты (2), дополнительный налог (1), акциз на дискриминационной основе (3), ограничение по номенклатуре (1), запрет на импорт (2), санитарные и фитосанитарные меры (5). См.: [7]

<sup>11</sup> В 2013 г. страны-члены ВТО применяли 355 мер защиты внутреннего рынка. Среди них основное место занимали антидемпинговые меры. Было инициировано 217 новых расследований по применению торговых ограничений в отношении товаров, которые составляют примерно 0,2% мирового импорта [10, с. 13-14].

<sup>12</sup> Статья XI ГАТТ-1994 достаточно категорично и определённо говорит об общей отмене количественных ограничений в мировой торговле. Однако в статье XII ГАТТ-1994 содержится разрешение ограничивать количество или стоимость импортируемого товара в случаях, когда это необходимо для поддержания платёжного баланса.

фитосанитарные нормы<sup>13</sup>. Дж.Ю. Стиглиц и Э. Чарлтон, исследовав документы ВТО и практику их применения, отмечают, что в торговых договорах, связанных (прямо или косвенно) с защитой окружающей среды, меры торговой политики используются для принуждения той или иной страны к соблюдению экологических стандартов [9, с. 127].

Таким образом, торговые ограничения и меры по защите внутреннего рынка, являющиеся *de jure* отклонением от нормы, превратились *de facto* в институциональную норму. Дискриминационные меры выполняют определённые функции. При этом устанавливается равновесие, которое *не* соответствует Парето-оптимальному распределению. Участники мирохозяйственного взаимодействия действуют отнюдь не в пользу всего мирового сообщества.

Неэффективный институт дискриминации российского экспорта на мировом рынке сформировался в условиях асимметрии информации, как *ex ante*, так и *ex post*, а также асимметрии компетенций и накопленного опыта<sup>14</sup>. Отсутствовал опыт заключения двусторонних и многосторонних соглашений, которые обеспечили бы благоприятные условия для доступа российских товаров на мировой рынок. Программные и плановые документы по развитию внешнеэкономической деятельности не были согласованы, как по составу целевых показателей, так и по срокам их достижения, а также их значениям. Формированию данной институциональной ловушки способствовали также политический и личностный моменты. Также переплелись недоверие, претензии, предубеждения, опасения и тревоги, как прошлого, так и настоящего<sup>15</sup>.

С начала 2000-х годов в нашей стране проводится работа по снижению барьеров на пути российских товаров к мировому рынку. За это время был накоплен определённый опыт идентификации тарифных и нетарифных ограничительных мер. Сформировалась система взаимодействия бизнеса и Министерства экономического развития Российской Федерации для участия в проведении антидемпинговых и специальных защитных расследований в иностранных государствах, что позволяет предотвращать возможный ущерб<sup>16</sup>.

Опыт других стран по защите интересов своих экспортёров показывает, что необходимо активное участие в расследованиях по применению мер защиты внутреннего рынка. Результативность работы по разрешению торговых конфликтов и последующему устранению торговых ограничений во многом определяется подготовкой значительного массива правовой и экономической

---

<sup>13</sup> С начала 2000-х годов в развитых странах помимо экологических требований к товарам стали предъявлять «этические» требования. К этическим требованиям относятся – не использование при производстве товара детского труда, отсутствие жесткого обращения с животными и т.п.

<sup>14</sup> Либерализация внешнеэкономических связей в начале 1990-х создала условия для выхода на внешние рынки большого числа хозяйствующих субъектов. Многие российские предприятия-экспортеры в силу различного рода обстоятельств совершали грубые ошибки при установлении цен на свои товары или намеренно занижали их. Российских экспортёров стали обвинять в демпинге.

<sup>15</sup> Отдельные государства нередко воспринимают поведение российских экспортёров на внешнем рынке как угрозу своей экономике.

<sup>16</sup> Согласно экспертным оценкам, сумма предотвращённого ущерба составила в 2004 году примерно 100 млн долларов США, в 2006 г. - 860 млн, в 2008 г. - 500 млн, в 2011 году - 700 млн долларов США. (См.: [3]).

информации, а также тщательным соблюдением процедурных требований страны, инициирующей разбирательство с целью введения ограничительных мер<sup>17</sup>. Поэтому поиску путей выхода из сложившейся институциональной ловушки способствует создание Интернет сайт «Портал внешнеэкономической информации», на котором представлена информация по вопросам режима доступа российских товаров, услуг и инвестиций на зарубежные рынки<sup>18</sup>.

Развитие институционального диалога в данной области связано с координацией деятельности в целях предоставления комплексной поддержки российским экспортерам, а также её единого учета. Этому будет способствовать работа Постоянного представительства России при ВТО, созданного в 2013 году.

Не смотря на то, что санкции, введённые в 2014 году развитыми странами в отношении России, значительно осложняют институциональный диалог, в настоящее время имеются условия для преодоления неэффективной нормы дискриминации российского экспорта на мировом рынке.

#### **Библиографический список.**

1. Зайцев А.В. Структурность и полифункциональность институционального диалога в социально-политическом дискурсе власти и общества // Власть. 2011. № 6. С. 38–40.

2. Кочетов Э.Г. Диалог: Диалогистика как наука о судьбах человека и мира в контексте глобальных перемен. М.: Экономика, 2011.

3. Новиков И.А. Дискриминация России во внешней торговле. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://www.econ.asu.ru/pdf/confYprConsult/Novikov.pdf>.

4. Пивоварова М.А. Дорожная карта как форма институционального диалога // Экономические науки. 2014. № 1 (110). С. 21-24.

5. Пивоварова М.А. Россия и ВТО: институциональное взаимодействие // Модернизация и развитие современного инновационного общества: экономические, социальные, правовые, философские тенденции: материалы Международной научно-практической конференции (26 марта 2013 г.) В 4-х частях. Ч. 3 / Отв. ред. В.И. Долгий. Саратов: ИЦ «Наука», 2013. С.186-189.

6. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. № 2. С. 1-37.

7. Рейтинг торговых ограничений против России / 12.08.2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://kontrmaidan.ru/analytics/8386?ref=/analytics/order/comments.date>.

8. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. М.: «Советская энциклопедия», 1983.

9. Стиглиц Дж.Ю., Чарлтон Э. Справедливая торговля для всех. Как торговля может содействовать развитию / Пер. с англ. М.: Издательство «Весь мир», 2007.

10. Сутырин С.Ф., Трофименко О.Ю. Некоторые тенденции развития современной системы международных экономических отношений // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 2. С.11-15.

---

<sup>17</sup> К сожалению, выступая ответчиками в антидемпинговых процессах, российские представители зачастую не в состоянии предъявить документальное обоснование своей позиции, например, по внутренним ценам.

<sup>18</sup> URL: [http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign\\_trade\\_statistics/](http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/).

**Погорелова Л.Э.**

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»*

**ОРГАНИЗАЦИЯ СЕРВИСНОГО ЦЕНТРА. РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ И  
РОСТ КАЧЕСТВА**

*Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме организации сервисного центра. Основной задачей сервиса является обеспечение непрерывности торговых процессов, а именно оказание качественного, быстрого обслуживания.*

Не секрет, что сервис в Российской Федерации – довольно таки молодое явление и в некоторых отраслях вообще не добирает до мировых стандартов. Если речь идет о корпоративном сервисе, то здесь показатели неплохие. Самыми главными источниками роста уровня корпоративного сервиса - является регламентация процесса сервисного обслуживания, а также детальное исследование и качественность исполнения принятых мировых стандартов.

Существует огромное количество проблем в этой отрасли. Рассмотрим некоторые из них. Например, когда заказчик, проработав с фирмой, оказывающей сервисное обслуживание определенное количество времени, неожиданно для фирмы, отказывается от её услуг и аннулирует договор на обслуживание. Такое может произойти из-за отсутствия ожидаемого уровня сервиса (в нашем случае услуги). Отказ от услуг сервисной компании может быть вызван различными причинами. Но не стоит забывать, что такие причины, скорее всего не станут интересовать заказчика, тем более, если это большая федеральная сеть. Подобные договора на сервисное обслуживание, как правило, содержат конкретные требования по качеству предоставляемых сервисной компанией услуг, а также срокам, которые очень важно выполнять независимо от удаленности магазина или другого объекта обслуживания.

Основные проблемы клиента:

- отсутствие решения, которое позволит сделать работу службы поддержки полностью прозрачной для стороны клиента. Это свойственно всем сервисным центрам, преимущественно при наличии длительных договоренностей на сервисное обслуживание большой торговой сети;

- не безупречность нашего законодательства в области деятельности ККТ (контрольно-кассовой техники). Так как значительное число нормативных актов, раз на раз, да противоречат друг другу. Поэтому, может быть, довольно сложно найти правильный путь в различных ситуациях.

Однако, повышение качества обслуживания - это важная часть в конкурентной борьбе, которой оказывает эффективное влияние. В данный период времени правительство РФ дает толчок в развитие Ай Ти аутсорсинга. Это может позволить спрогнозировать перспективы открытия новейших аутсорсинговых (сервисных) компаний. С появлением на рынке сервиса новых игроков и их развитием, конкурентная борьба будет только расти, вследствие чего качество услуг будет значительно повышаться.

Но все равно, уже сегодня следует смело утверждать, что качество услуг в таких областях, как IT-индустрия, в нашей стране на весьма высоком уровне. Сказать, что все работает на «отлично» не позволяя некоторые регионы, которых автоматизация бизнеса пока очень слабо коснулась по причинам слабого заселения или отдаленности в сторону восточной части России. Надо полагать,

что в удаленные или слабозаселенные регионы придут организации из ближайших областей, и, конечно же, в ближайшем будущем процесс автоматизации бизнес-процессов будет отлажен.

Основной проблематикой для фирм, оказывающих техническую поддержку и, оказывающих сервисные услуги является нехватка квалифицированных кадров, это особенно заметно на региональном уровне. Если рассматривать с экономической точки зрения, подобный сервис, скорее всего, не будет являться ведущим источником доходов сервисного центра, а будет направлен на поддержку конечного клиента. В торгово-экономических отношениях менее затратным будет удержать клиента, чем найти нового. Большинство внедренческих предприятий после окончания автоматизации бизнес процессов заключают договор с клиентом на будущее сопровождение, однако, оказание услуги в виде технической поддержки покупателя может также приносить неплохую прибыль. Таким образом, с определенной повторяемостью, компанией, внедрившей автоматизацию, выполняются работы по профилактике или настройке. Такие работы несут профилактический характер для минимизации вероятности появления дальнейших проблем в ходе работы магазина.

Сложности, с которыми может столкнуться компания, использующая комплексные системы, зачастую, появляются из-за того, что продукты по автоматизации предприятия на сегодняшний день представляют собой сложные совокупные решения. Работа в таких системах зависит от действий большого числа пользователей. Все элементы в программном обеспечении связаны между собой и постоянно находятся во взаимодействии, именно поэтому, всего лишь одна ошибка любого сотрудника фирмы-пользователя может привести к серьезным проблемам на предприятии. К тому же, необходимо учитывать и тот факт, что пользователями этих систем могут быть работники магазинов, ресторанов, складов, которые не имеют в достаточном количестве технических знаний.

В большинстве случаев, такие сложности могут возникнуть из-за стремительного развития технологий в сфере Ай ти. Это можно сказать как о регулярных обновлениях данной системы, которая требуется для реализации процессов внутри компании, так и о развитии других программно-технических комплексов, к примеру, новая версия операционной системы Windows, с которыми взаимодействует вся система. К примеру, некоторые программные продукты не работают на новых версиях Windows.

Большое количество времени у службы поддержки отнимает вечная проблема индустрии HoReCa и ритейла - это «текучка кадров». При внедрении системы или обеспечение ее обновления, интегратору необходимо проводить обучение персонала, но когда в предприятие заказчика приходят другие работники, они сталкиваются с ранее появившимися проблемами и не знают, как их разрешить.

При оценке работы службы поддержки внедряющей компании, нужно обратить свое внимание на то, чтобы геопозиционирование офиса сервисной компании от клиента не была преградой для оперативной обратной связи. В настоящее время данный фактор приобретает особенное значение благодаря постоянному развитию розничных гигантов: региональных и федеральных компаний, которые занимаются экспансией на внутренних рынках. Гарантия решения любых проблем, которые зачастую возникают из-за больших размеров нашей страны, может только развитие партнерской сети сервисной компании.

Если говорить конкретно о технической поддержке программного обеспечения, то работа сервисной службы должна быть организована таким образом, чтобы избежать два неблагоприятных фактора: мало обученных пользователей, а также большие расстояния. По поводу больших расстояний - современные интернет технологии могут позволить решать проблемы и общаться с пользователями, которые могут находиться за тысячи километров от сервисной компании. Речь идет не о простом телефонном консультировании и подсказках, но и шанс удаленно обслуживать базу данных клиента.

Чтобы решить проблему с неосведомленными пользователями, нужно уметь вести с ними конструктивный диалог по сути дела. Часто случается, что сотрудникам службы поддержки приходится вести переговоры с людьми, которые первый раз заступают на работу, даже не прочитав должностные инструкции. Понимая, что в сложившейся ситуации необходимо оказать максимальную помощь, в службу поддержки набирают таких сотрудников, которые не только владеют знаниями о системе, но и отличаются повышенной устойчивостью к стрессу.

Немаловажной проблемой так же является постоянное усложнение кассовых систем и электронного торгового оборудования. Оно началось с появлением первых POS-систем их обновлением и совершенствованием. Для высококачественного обслуживания современной техники необходимы особые технологии и высококвалифицированные специалисты. К сожалению, этими условиями часто бывают сложности, так как в Российской Федерации нет специализированного учебного заведения, которое могло бы выпустить полностью подготовленные кадры в сфере сервисного обслуживания контрольно кассовой техники, да и современными технологиями по обслуживанию электронных систем может похвастаться не каждая организация. Решением для этой проблемы является опыт. С течением времени у мощного сервисного центра появляются собственные современные технологии и собственные кассовые специалисты, за счет постоянного повышения своего уровня.

Проблемы клиента, возникающие при обращении в центры технического обслуживания: совокупность обслуживания и его качество. Решить это можно, только изменив саму организацию труда сервиса. В данный момент, на рынке присутствует не более десятка ЦТО, которые способны предложить совокупный и высококачественный сервис по ремонту ККТ.

Несомненно, оттачивание качества обслуживания - это кропотливая работа, как поставщика, так и потребителя услуг. Если усилия будут прилагаться в одностороннем порядке, то подобные действия не принесут должного результата. Для увеличения качества, предоставляемых сервисным центром услуг, должны быть заинтересованы и заказчик, и исполнитель. Регулярный анализ набора услуг, соблюдение SLA, высокое качество услуг, а так же удобство и высокая эффективность взаимодействия этих организаций, анализ соответствия документооборота обеими сторонами - все это поможет максимально оперативно решить все возникающие вопросы, а так же оптимизировать процедуру взаимодействия между компаниями. Тут важен как сам факт соблюдения всех договоренностей, так и оправдание ожиданий заказчика (субъективные ощущения). Придерживаясь такому плану работы, можно достичь очень высокого результата, такого как повышение уровня удовлетворенности конечного клиента.



*Погребняк Н.В.,*

*ФГБОУ Российский Государственный Университет  
нефти и газа имени И.М.Губкина, г. Москва*

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ КАДРОВОГО АУДИТА**

*Для современной компании XXI века важнейшим «сырьем» являются компетентность и профессиональная подготовка персонала, требующие инновационных методов управления, к которым относится кадровый аудит, находящийся в разрезе теорий экономики труда, управления персоналом, управленческих решений, теории систем, организационного проектирования, математического, информационного и организационного моделирования.*

В России интерес к кадровому аудиту сформировался в конце 90-х гг. в период «масштабного использования принципов стратегического управления» [3] и управленческого учета. Импульсом эволюции кадрового аудита явились экономические потрясения в мировой экономике, развитие новых информационных технологий, повсеместное внедрение принципов инновационного менеджмента, разработка единых стандартов управления, направленных на гармонизацию процессов на самых разных уровнях, стандартизация профессионального управления [2,4].

На наш взгляд, кадровый аудит привлекает исследователей возможностью моделирования основных параметров в зависимости от стратегических целей и задач организации в целом, используя системный подход. Аудит и системный подход в управлении современной организации идентичны и характеризуются, во-первых, формированием целей управления, во-вторых, получением максимального эффекта в достижении поставленных целей путем сравнительного анализа альтернативных путей и методов достижения целей и осуществления выбора, в-третьих, количественной оценкой целей и средств достижения.

Сегодня кадровый аудит становится информационной базой для управления основными процессами системы управления персонала и экономики труда.

Как показывает анализ литературы, кадровый аудит, находит своей отражение в иерархической структуре организации, системе организации труда, производстве и управлении. Кадровый аудит, по мнению ряда исследователей, начинает применяться в выработке «экономических и социальных технологий управления организационными процессами» [3].

Кадровый аудит становится наиболее актуальным и востребованным именно в период перехода к информационному обществу, к обществу знаний, к обществу управления знаниями, когда работник из объекта управления становится «объектом-субъектом управления» [1,3].

Кадровый аудит, являющейся информационной поддержкой принятия управленческих решений, опирается на неразрывную связь основополагающих процессов - знаний, процессов и организации. Причем в качестве метапроцессов в модели кадрового аудита выступают коммуникация и рефлексия, сами же субпроцессы модели реализуются на трех уровнях - индивидуальном, групповом и институциональном.

По мнению многих исследователей, центральным элементом кадрового аудита является процесс принятия управленческих решений. Соответствен-



но, мы можем сделать вывод, что кадровый аудит направлен на подготовку и предоставление необходимой управленческой информации, ориентирующей руководство на принятие решений и необходимых действий. Кадровый аудит представляет собой полный цикл деятельности, состоящий из целеполагания, планирования, организации, координации, контроля и корректировки целей.

Соответственно, на наш взгляд, кадровый аудит в системе управления персоналом - это не просто аудит персонала, над запланированными показателями, а система управления. Системное управление включает разработку четкой системы плана (заданий), фиксацию этих планов (заданий), контроль над их выполнением, реализацией и принятие мер рекомендательного характера в случае отклонения. Также данный подход предполагает постоянный мониторинг и всесторонний анализ внешних и внутренних факторов системы управления персоналом. Схематично систему кадрового аудита в системе управления персоналом можно представить следующим образом (см. рис. 1).



Рис. 1. Система кадрового аудита в системе управления персоналом.

Аудит персонала направлен на создание системы управления, обеспечивающей достижение поставленных тактических и стратегических целей, оперативно реагирующая на изменения внешней среды, непрерывно отслеживающая информационные потоки и обеспечивающая возможность своевременного принятия управленческих решений.

#### **Библиографический список.**

1. Ерёмин И.Ю., Джиоева Ф.А. СИСТЕМА РАБОТЫ С МОЛОДЫМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ// Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2014. № 7. С. 30-36.
2. Ерёмин И.Ю., Идигова Л.М., Лавров И.И. ОЦЕНКА И АТТЕСТАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ КАРЬЕРНЫЙ ШАНС Ерёмин И.Ю.//Труды Российского государственного университета нефти и газа им. И.М.Губкина. 2011. №2. С. 82-91.
3. Ерёмин И.Ю., Джиоева Ф.А., Погребняк Н.В. Труд персонала: аудит

кадров, дуальность и непрерывность их обучения. – Монография. – Берлин, Германия, Изд-во: Lap Lambert Academic Publishing, 2014.

4. Симонова И.Ф., Еремина И.Ю., Идигова Л.М., Хубаева М.С.М. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ //Нефть, газ и бизнес. 2014. № 1. С.32-35.

**Полищук Е.А., д.э.н., доцент, зав. кафедрой**

*Ижевский государственный технический университет им. М.Т.Калашиникова,*

**Полищук М.А., к.филол.н., доцент**

*Удмуртский государственный университет*

**Шереметов Д.А.**

*Ижевский государственный технический университет им.М.Т.Калашиникова*

### **ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ КАК ФАКТОР РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

*Значимым фактором экономического роста может стать межрегиональное (горизонтальное) инновационное взаимодействие, которое объясняется действием межрегионального мультипликатора.*

Одной из центральных и наиболее дискуссионных проблем, обсуждаемых сегодня исследователями разных профилей, является проблема глобальной нестабильности и, в частности, кризиса 2008 года, а также поиск способов его преодоления и моделей посткризисного роста. Повышенное внимание к этой проблеме объясняется тем, что «начавшийся в 2008 году глобальный экономический кризис носит системный и структурный характер. По своим базовым параметрам он соотносится с кризисами 1930-х и 1970-х годов» [10, С.7]

Проблема экономического роста с давних пор привлекает внимание экономистов. К их числу следует отнести работы таких признанных авторитетов, как Дж.М.Кейнс, Н.Д. Кондратьев, М. Фридмен, Е. Домар, Р.Ф. Харрод, Р.Солоу и многих других. При этом каждая из научных концепций базируется на анализе определенной экономической ситуации, отражая ее специфику. Так, кейнсианская теория, во многом сформировавшая методологию анализа циклического развития, в целом опирается на ситуацию Великой депрессии. Модели Е. Домара и Р.Ф. Харрода в большой степени пригодны для понимания проблем 1920-50 гг., а Р.Солоу – периода до глобального кризиса второй половины 1970-х. Особенности экономической ситуации задают и специфику инструментария, способного решить задачи периода.

Современные экономические проблемы требуют для своего решения особого подхода. Поиск этих решений заняты сегодня многие наши современники. Например, Пол Кругман, который полагает, что «шансы на поворот от мании строгой экономии последних нескольких лет к новой цели – созданию рабочих мест – намного выше» [8, С.298].

Анализом проблем, порожденных современным кризисом, и поиском их решением занят целый ряд российских исследователей и практиков. К их числу относятся С.Алексашенко, Р.Гринберга, Л.Григорьева, М.Ершова, В.Иноземцева, М.Куликова, В.Мау, Я.Миркина, Р.Нигматулин, В. Полтаровича, В.Супян, А. Улюкаева, Е.Ясин [2, 3, 9, 11, 15, 18] и многих других.

Обсуждению такого рода проблем посвящаются специальные конферен-

ции [17]. Так, по мнению В.Т. Рязанова ключ к решению современных проблем – это новая индустриализация российской экономики [17, С.34-37]. По мнению Б.И. Соколова, Л.А.Толстолесовой, М.Х.Халиловой [17, С.95, 99, 102] и многих других, возможность стабилизации и экономического роста обеспечивается использованием различных финансовых инструментов. Ряд исследователей, например, О.А.Дроздов, Т.О. Дюкина, О.В. Вередюк, Е.А. Полищук и Д.А. Шереметов, Е.Б. Яковлева и О.Е. Кислов [17, С. 16,19,29,46,190], связывают возможности выхода из кризисной ситуации с такими факторами, как повышение эффективности использования трудовых ресурсов, рост числа инновационных рабочих мест, реализация имеющегося человеческого капитала.

Тесно связан с предыдущим подходом и вызывает особый интерес анализ инноваций как фактора экономического роста. Такой подход опирается не только на практику, но имеет прочную методологическую основу, представленную теорией длинных волн, обоснованную, прежде всего, Н.Д.Кондратьевым.

В рамках парадигмы инновационного развития можно отметить работы Я.Корнаи. В частности Я.Корнаи анализирует технический прогресс как свойство капиталистической системы и показывает, что он «влияет не только на область техники, но и, как часть модернизации, воздействует на повседневную жизнь, вызывая в ней глубокие изменения». Причем, «технический прогресс в постсоциалистических странах, безусловно, имел место и до 1989г., но впоследствии он заметно ускорился» [7, С.5].

Наши соотечественники также уделяют инновационному фактору немалое внимание, что нашло отражение в работах таких российских исследователей, как А.Аганбегян, Т.Гайдай, Е.Коростышевская, Н.Молчанов, А.Сергеев, Н.Нестеренко, М.Снеговая, Е.Ясин [17, С 128, 130, 133, 137; 18] и многие другие.

Из методологических предпосылок кондратьевских длинных волн исходят и авторы стратегического глобального прогноза – 2030, представленного ИМЭМО РАН, когда заявляют, что «перевод большинства отраслей индустрии на принципиально новую ... технологическую базу» выразится в применении и развитии таких технологий, как парогазовые установки и др., которые радикально изменят технологический облик энергетики, ее КПД вырастет с 30-35% до 50% и выше [1, С.107].

Поиск решения современных проблем устойчивого развития и экономического роста в России сосредоточен на внешней среде. Действительно, панацеей от российских бед ищут в иностранных инвестициях, в заимствовании технологий, привлечении иностранных специалистов и т.д. Для решения проблемы экономического роста, на наш взгляд, важно обратиться к анализу внутренних его резервов. Такая постановка вопроса уже появлялась в работах и зарубежных, и отечественных исследователей уже в начале 2000-х гг.

Так, Г.Колодко, анализируя трансформацию централизованно планируемых экономик в рыночную систему, отмечает, что «процесс экономического роста в критической степени определяется избранной стратегией развития и наличием политической воли для ее последовательной реализации» [6, С.21]. Родрик Д. утверждает, что для решения данной задачи необходима координация фискальной, денежно-кредитной, промышленной и торговой политики, а также формирование соответствующей институциональной среды [6, С.22]. Ф.Уишлейд, Д.Юилд предлагают свою методологию для классификации регио-

нов России [16], что должно способствовать поиску специфических региональных источников роста.

К.Херрманн-Пиллат, Ф.Хэнсон при содействии российских исследователей (Р.Евстегнеев, М.Дерябин, А.Нестеренко, А.Мальцев) анализируют возможность адаптации механизма конкурентного федерализма к условиям России [14, С.27-48].

А.Поздняков, Б.Лавровский, В.Масаков, А.Игудин, Н.Попонова, Б.Штульберг, А. Польшин, В.Савельев, Г.Марченко, О.Мачульская и другие сосредоточиваются на анализе проблемы неравномерного развития регионов России и ее отдельных аспектов. Так, в ходе совместного исследования К. Херрманн-Пиллат, Ф. Хэнсон, Р. Евстегнеев, М. Дерябин, А. Нестеренко, А. Мальцев предлагают концепцию модели политики регионального выравнивания, в рамках которой подчеркивают, что «государство не должно «обирать» богатые территории в пользу бедных, а стремиться к разумному компромиссу между поддержкой бедных и созданием условий для развития остальных регионов» [13, С.80].

А.Игудин и Н.Попонова в качестве примера эффективной региональной политики проанализировал реформы в воссоединившейся Германии. Они изучают пределы территориального перераспределения ресурсов, рассматривают налоговое законодательство и региональные льготы в РФ [5].

Итак, акцент в значительном большинстве работ, посвященных поиску выхода из кризисного падения, сосредоточен на проблемах внутрирегиональных факторах роста. Анализу межрегиональных взаимодействий уделяется гораздо меньше внимания [4, С.117; 12, С.42-52], что, на наш взгляд, означает игнорирование одного из важных факторов экономического роста в России и обедняет арсенал инструментов, способных обеспечить экономическое развитие в период глобального спада и в условиях неравномерности развития российских регионов.

К числу внутренних резервов роста мы предлагаем отнести горизонтальное (межрегиональное) взаимодействие. Такой подход разделяют некоторые исследователи. Так, Н. Загладин [4, С.117], рецензируя работу «Инновационная модернизация России. Политологические очерки», отмечает, что «вертикаль власти» выполнила свою задачу (подавила сепаратизм и национализм). Теперь нужна «горизонталь власти» и усиление межрегиональных экономических связей. Аргументом в пользу такого подхода служат и проблемы, порождаемые современной политической ситуацией.

Национальная экономика – это совокупность и система экономик регионов. Общенациональный экономический рост обеспечивается экономическим ростом регионов, которые взаимосвязаны, взаимодействуют и взаимно воздействуют друг на друга.

В ряде случаев анализ внутриэкономических проблем неравномерности развития территорий, а также межрегиональных экономических взаимодействий может опираться на методологию исследований, характерную для анализа аналогичных процессов, свойственных мировой экономике и отдельных ее регионов. Тогда можно предположить, что горизонтальное взаимодействие регионов порождает межрегиональный мультипликативный эффект, который выражается в том, что рост в одних регионах задает импульс к развитию других, а низкие темпы роста одних регионов действуют отрицательно на экономиче-

ские перспективы других и таким образом сдерживают общенациональный экономический рост. Это означает, что для обеспечения интенсивного экономического роста необходим переход к инновационному развитию регионов, что будет способствовать по-вышению конкурентоспособности российской экономики в целом.

#### **Библиографический список.**

1. Аганбегян А. Фундаментальный труд о мировом развитии// МЭиМО, 2012, № 2.
2. Алексащенко С.Обвальное падение закончилось, кризис продолжается... // Вопросы экономики, 2009, № 5.
3. Ершов М., Новые риски посткризисного мира//Вопросы экономики, 2010, № 12.
4. Загладин Н. В поисках реалистической стратегии модернизации//МЭиМО, 2012, № 2.
5. Игудин А., Попонова Н. Некоторые проблемы межбюджетных отношений в Германии и России // Финансы, 1999, №4.
6. Колодко Г. Глобализация и сближение уровней экономического развития: от спада к росту в странах с переходной экономикой// Вопросы экономики, 2000, № 10.
7. Корнаи Я. Инновации и динамизм: взаимосвязь систем и технического прогресса//Вопросы экономики, 2012, №4.
8. Кругман П. Выход из кризиса есть! – М.: Азбука Бизнес, Азбука-Аттикус, 2013.
9. Мау В. Посткоммунистическая Россия в постиндустриальном мире: проблемы догоняющего развития // Вопросы экономики, 2002, № 7.
10. Мау В. Экономика и политика в 2011 году: глобальный кризис и поиск новой модели роста//Вопросы экономики, 2012, № 2.
11. Нигматулин Р. Об оптимальной доле государственных расходов в ВВП и темпах экономического роста//Вопросы экономики, 2003, № 3.
12. Павлов К.В. Межрегиональная экономика как перспективное направление исследований//Региональная экономика №7, 2013.
13. Политика регионального выравнивания в России // Вопросы экономики, 2000, № 10.
14. Реформирование федеративных отношений в России // Вопросы экономики, 2000, № 10.
15. Супян В. Роль государства в экономике: американский опыт//Проблемы теории и практики управления, 2002, № 4.
16. Уишлейд Ф., Юилд Д. Система категоризации ареалов в Европе: возможные уроки для России/Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии. Вып.2.Новосибирск, 2000.
17. Устойчивое развитие: общество и экономика: Материалы между-народ. научно-практич. конференции, посвященной 290-летию Санкт-Петербургского государственного университета, 23-26 апреля 2014г.- СПб.: Нестор-История, 2014.
18. Ясин Е. Бремя государства и экономический рост (либеральная альтернатива)//Вопросы экономики, 2002, № 11.

*Понарина Н.Н., доктор философских наук, доцент, заведующий кафедрой  
государственного права и документационного обеспечения*

*Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ*

## **ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА**

*Открытие границ социокультурного пространства России стимулировало рост возможностей культурного выбора, обусловленный включением в глобальные сети обмена информацией и интеллектуальными ресурсами. Готовые модели потребления и культурные образцы хлынули в страну не только с Запада, но и с Востока. Активно возродились и приспособились к современным потребностям и собственные культурно-исторические традиции.*

Очевидно, что отношение России к глобализации носит сложный и напряженный характер. Это непосредственно связано с неоднозначным характером самой глобализации, представляющей собой набор надтерриториальных, неолиберальных экономических процессов, связанных с глобальным рынком, но также с политически управляемым процессом навязывания имперской гегемонии со стороны оставшейся сверхдержавы[1]. Стремление оградить российскую экономику и российский рынок от наплыва иностранных продуктов и инвестиций, а также сохранить максимальный политический контроль над экономическими процессами. Реакция на второй из вызовов, который может привести к значительному уменьшению суверенной власти и к необходимости адаптироваться к внешним условиям, характеризуется подозрительностью и настороженностью, а также исторически сложившимися противоречиями и выбором между евразийским «особым путем» России, с одной стороны и гибким сотрудничеством и адаптацией, с другой. [2]

Как пишет Джеймс Ричтер[3], позиция России амбивалентна в отношении развития гражданского общества, особенно если это касается западных или находящихся под влиянием Запада неправительственных организаций. Глобализация высветила и обострила старые проблемы и расхождения в России, но также показала, что старые ответы на них больше не подходят. Таким образом, надо ответить на два ключевых вопроса: совместимы ли Россия и глобализация? И как Запад – основной проводник глобализации – ведет себя по отношению к России.

Многие политические действия Запада в отношении России способствуют сохранению сильного давления на структуры, отвечающие за безопасность, и таким образом заставляют тратить огромные средства, которые могли бы более эффективно использоваться в гражданском секторе экономики. Такое экономическое перераспределение могло не произойти даже при отсутствии внешнего давления. Однако в этом случае было бы легче экономическую неэффективность и медленное развитие объяснить российской политикой. Теперь ситуация более запутанная. Ясно то, что Россия не может успешно справиться с глобализацией самостоятельно – для достижения этой цели необходимы совместные усилия ЕС и США (и во все большей степени Китая). Запад, как и Россия, должен избавиться от исторического наследия холодной войны, чтобы бывший противник смог установить адекватные отношения с новым международным порядком и стать полностью интегрированным партнером в глобальном сообществе.

В годы сразу после распада Советского Союза наблюдался катастрофический сдвиг российского общества, подготовивший, как выразился Поль Старобин, «благоприятную почву для национализма»[4]. Во-первых, «пиратский

захват» российских природных ресурсов молодыми олигархами после 1991 года резко снизил экономические показатели и уровень жизни. Во-вторых, «реформы по западному образцу», предпринятые Ельциным, не смогли остановить спад, а конфликты между этническими меньшинствами подрывали социальные отношения в России. Неуверенность в будущем вызвало хаотические реакции на политику, проводимую правительством в начале 1990-х, когда экономика и национальная идеология полностью и резко изменились, и россияне страдали от острого кризиса идентичности.

Кроме того, действия западных держав и распространение глобализации усугубили ситуацию. Вначале, большинство людей приветствовало внедрение западной культуры и западных систем управления. Однако в результате неэффективного управления российской экономикой многие стали рассматривать политику западных стран как «вмешательство» во внутренние дела России. По словам одного российского исследователя, эти страны воспользовались «временной слабостью России, чтобы продвигать свои собственные интересы»[5].

К сожалению, продолжавшаяся десятилетиями враждебность по отношению к Западу из умов российских граждан сразу не исчезла. По мере того, как глобализация распространяла в России новые формы культуры, россияне стали все острее «осознавать свое культурное отличие от Запада»[6]. Кроме того, после развала экономики в регионах России и бывших советских республиках, новые волны иммигрантов, многие из которых представляли этнические меньшинства, устремились в крупные города, создавая новую конкуренцию в условиях неполной занятости. Россияне испытывали все большее разочарование в принципах глобализации, основанных на «свободном перемещении», в результате чего росла ксенофобия, и это обостряло и так тяжелую экономическую ситуацию.

В широком смысле глобализация определяется как ряд экономических процессов, которые открывают возможности для торговли повсюду и, следовательно, мобилизуют ранее неиспользуемые ресурсы. Российское руководство понимает, что процессы глобализации имеют далеко идущие политические последствия. Там, где речь заходит о власти, российское руководство не имеет намерения следовать западным правилам; при этом оно вполне готово использовать нормы западных.

Глобализацию не следует понимать только как ряд экономических процессов. Она имеет три важнейших последствия: уменьшает власть государства по контролю над населением; ограничивает полномочия государства над информацией; приводит к постоянным переменам в результате создания новых технологий, что имеет непредсказуемые последствия. Все эти факторы можно рассматривать как либерализующие, но они же являются источником нестабильности и риска.

Глобализация укрепила полномочия и права индивида. Об этом свидетельствуют требования, чтобы коллективная воля большинства и государственная власть уступали место индивидуальным предпочтениям. Одновременно государство становится менее закрытым под влиянием новых технологий, информации и иммиграции, не говоря уже о других факторах.

Система выработала также правящую идеологию, которая находится в русле традиции спасения, имеющей давние исторические корни, идентифицированные Джоффри Хоскинсом[7]. Эта идеология покоится на четырех столпах, удивляющих западных политиков и обывателей.

Сегодня Россию можно охарактеризовать как новый тип постмодерно-



го государства, в котором сохраняется лишь несколько видов деятельности, что не укладывается в представления западного демократа. Это государство дает людям достаточно, чтобы предотвратить серьезное недовольство, но этого недостаточно для создания предпосылок для серьезных перемен. Это государство с низкими возможностями в тех сферах, где западное государство еще старается быть активным (к примеру, во взаимоотношениях между правящими и управляемыми). Однако непохоже на то, что эта новая форма российского государства переживает какой-либо кризис; пока что она выглядит вполне крепкой и не проявляет желания к переменам.

Вызывает сожаление тот факт, что в последнее десятилетие российская политика характеризуется возрождением официально поддерживаемой националистической идеологии. Приняв законы, ограничивающие возможности трудоустройства для иммигрантов, и учредив «День национального единства», государство возродило гордость людей своим российским гражданством и всячески это чувство поддерживает. Однако эти действия открыли политическое пространство для радикальных и ксенофобских партий.

Поощрение националистических настроений в интересах экономической политики может иметь серьезные последствия. Прямо или косвенно поддерживая националистические партии и доктрины, российская власть открыла дорогу радикальным и ксенофобским партиям. Создание образа внутренних и внешних врагов может принести краткосрочные выгоды в смысле объединения населения, что способствует экономическому росту, но это может также иметь долгосрочные негативные последствия в виде враждебных отношений между группами граждан внутри государства. Когда государство активно поддерживает такие настроения и не ограничивает их развитие, возникают проблемы.

Как теория борьбы с несправедливостью и нестабильностью, якобы причиняемых глобализацией, экономический национализм выступает как популярная и мощная теория, которая поддерживается широкими и различными слоями населения, стремящимися сохранить свое культурное наследие и повысить международный авторитет своего государства. Национальные государства должны концентрироваться на построении своей экономической мощи, чтобы сохранить или усилить свое влияние на международной арене. Однако последствия поощрения экономического национализма могут включать в себя радикализацию политики и преследование отдельных сегментов населения, что может привести к фрагментации и возможной политической, а значит экономической нестабильности в государстве.

Особенностью российских исследований по глобализации является значительная негативная доминанта, связанная с оценкой этого процесса преимущественно сквозь призму рисков и угроз. Естественно, что сближение и взаимопроникновение экономик и культур – рискованный процесс с точки зрения сохранения экономической суверенности и самобытности, в особенности если страна не демонстрирует высокого темпа технико-технологического развития. Однако глобализация продуцирует не только риски, вернее, продуцируемые ею риски могут послужить стимулом технологического и социокультурного развития, путем к преодолению свойственного российской культурной традиции тяготения к изоляционизму, к расширению горизонтов видения мира и плюрализации культурного сознания.[8]

Объективный риск, порождаемый вовлечением России в процесс глобализации, определяется возможностью интегрироваться в систему мировой экономики в качестве элемента «глобальной периферии», что означало бы утрату



экономического суверенитета. Однако этот риск может быть минимизирован при условии обеспечения ускоренного преодоления технико-технологического и социокультурного отставания России, а также актуализации и поддержания конструктивных компонентов отечественных хозяйственных и культурных традиций. В то же время восприятие глобализации как источника рисков порождено и субъективными факторами – исторически и социокультурно обусловленным изоляционизмом, традиционализмом, негативным образом глобализации, создаваемым средствами массовой коммуникации.

#### **Библиографический список.**

1. National Security Strategy of the United States of America. The White House. - Washington, D.C. May 2010. URL: <http://www.whitehouse.gov/nsc/nss/2010>
2. Крючкова О.М. Общество потребления и экономика, основанная на нравственном выборе // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2011. Т. 4. № 4. С. 113-121.
3. См.: Russia and Globalization: Identity, Security, and Society in an Era of Change / Douglas W. Blum (ed.). - Washington, DC/Baltimore, MD: Woodrow Wilson Center Press, Johns Hopkins University Press, 2008.
4. Starobin P. The Rise of Nationalism / Paul Starobin // National Journal. - 2004. - December 30.
5. Kortunov S. Russia's Way: National Identity and Foreign Policy / S. Kortunov // International Affairs: A Russian Journal 44. - 1998. - № 4.
6. Tsygankov A.P. The Return to Eurasia: Russia's Identity and Geoeconomic Choices in the Post-Soviet World in Economic Nationalism in a Globalizing World / Andrei P. Tsygankov; ed. Eric Helleiner and Andreas Pickel. - Ithaca; N.Y.: Cornell University Press, 2005. - P. 57.
7. Hosking G. Russians in the Soviet Union: rulers and victims / Hosking Geoffrey. - 2006. - 22 June.
8. Аванесова Н.Г. Государственно-правовое регулирование этноконфессиональных конфликтов в современной России // Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Ростовский юридический институт МВД РФ. Ростов-на-Дону, 2002.

**Кононенко В.М., доктор исторических наук, профессор,  
профессор кафедры государственного права и документационного обеспечения управления  
Притулина О.В., кандидат юридических наук, доцент,  
доцент кафедры гражданского и уголовного права  
Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ**  
**К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ ЖЕНЩИНАМИ  
СВОЕГО ПОТЕНЦИАЛА В КАРЬЕРЕ И СЕМЬЕ**

*В статье рассматриваются проблемы совместимости профессиональной реализации женщин с их семейными обязанностями: анализируются факторы, снижающие мотивацию к рождению детей; раскрываются гарантии, предоставляемые женщинам в связи с материнством; предлагаются новые меры решения проблем занятости женщин-матерей*

Проблемы трудоустройства и профессиональной реализации женщин, имеющих детей, являются актуальными для нашей страны уже не первое десятилетие. Так, 80-90-е годы XX века были охарактеризованы дестабилизацией

социально-экономической ситуации в стране, закрытием многих предприятий, безработицей и крайне низким уровнем заработной платы. В такой ситуации нахождение женщины в отпуске по уходу за ребенком автоматически ставило семью за черту бедности.

Сегодня задача «прокормить семью» после рождения ребенка все еще сохраняет актуальность. Провозглашенное равенство мужчин и женщин все больше расходится с действительностью, так как в условиях социальной напряженности наиболее болезненные социальные проблемы решаются за счет менее защищенных групп — детей и женщин. Женщин вытесняют с работы под предлогом «возвращения в семью», увольнение с работы называют «высвобождением». Кроме того, у работодателей именно с женщиной ассоциируется необходимость предоставления тех льгот, которые законодательно закреплены за обоими родителями, что делает женскую рабочую силу неконкурентоспособной на рынке труда.

Наряду с семьями, имеющими низкий доход, в России много семей, имеющих высокий жизненный уровень, но не стремящихся обременять себя детьми. Социальные нормы изменились для семей в сторону более высоких жизненных стандартов потребительского поведения и зачастую их удовлетворение не только не связано с наличием детей, но и, наоборот, удовлетворению которых дети могут помешать. Показателями кризиса семьи выступают позднее вступление в брак, массовая малолетность, добровольная бездетность, неполная семья [1]. В системе жизненных ценностей женщины на первый план выходят внесемейные ценности, а семья с несколькими детьми отстает на второй план.

Учитывая современные тенденции, государство решает проблему занятости женщин во взаимосвязи с демографической политикой, усиливая государственную поддержку семей с детьми и возрождая традиционные семейные ценности. Применяются дополнительные гарантии занятости лицам, испытывающим трудности в поиске работы, создание условий, позволяющих обеспечить баланс интересов женщин с семейными обязанностями и работодателей.

По данным Федеральной службы по труду и занятости, в конце августа 2014 года в государственных учреждениях службы занятости населения в качестве безработных состояло на учете 836 тысяч человек [2]. При этом численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями Международной организации труда (т.е. лиц, не имеющих работы или иного дохода, ищущих работу и готовых приступить к ней) в 4,4 раза превысила количество официально зарегистрированных безработных [3]. Такой разрыв в показателях связан с тем, что отечественное законодательство признает безработным только такого гражданина, которому официально присвоен данный статус. Если же не работающий гражданин не состоит на учете в качестве безработного, то он, соответственно, не считается таковым.

Анализ материалов обследования населения по проблемам занятости показал, что в августе 2014 г. 71% безработных искали работу самостоятельно, без содействия служб занятости [4]. В первую очередь при поиске работы люди обращаются за помощью к друзьям, родственникам и знакомым. Второй по популярности способ поиска работы - поиск вакансий в средствах массовой информации и интернете.

Проблемы женской занятости обостряются в регионах, связанных с остановкой градообразующих предприятий, использующих в основном труд

женщин. В некоторых регионах женщине вообще невозможно найти работу. В Ингушетии, Дагестане, Ивановской, Сахалинской и ряде других областей женская безработица достигает 90%. В целом по стране, 2/3 от всех зарегистрированных безработных - женщины, средний возраст которых составляет 35 лет [5]. И даже расхожее выражение гласит: «У безработицы — женское лицо». Наибольшие трудности в поиске работы возникают у женщин, проживающих в сельской местности.

Таким образом, для работающих женщин помехами к рождению желаемого числа детей являются большая занятость по работе, стремление достичь успехов в карьере, жилищные трудности, для неработающих — неуверенность в завтрашнем дне, жилищные трудности, платное образование и медицинские услуги.

В ст.ст. 254-264 Трудового кодекса РФ закреплена ряд гарантий и льгот, предоставляемых женщинам в связи с материнством:

- ограничивается привлечение к работе в ночное время;
- ограничивается привлечение к сверхурочным работам;
- запрещается привлечение к работе в выходные и праздничные дни;
- запрещается направление в служебные командировки;
- предоставляются дополнительные отпуска и перерывы;
- предоставляется право установления неполного рабочего времени;
- предоставляются дополнительные выходные дни женщинам, работающим в сельской местности;
- предоставляются дополнительные выходные дни для ухода за детьми-инвалидами;
- беременным женщинам в соответствии с медицинским заключением и по их заявлению снижаются нормы выработки, обслуживания либо они переводятся на работу, исключающую воздействие неблагоприятных факторов с сохранением среднего заработка по прежней работе.

Согласно ч. 2 ст. 64 Трудового кодекса РФ, запрещается отказывать в заключении трудового договора женщинам по мотивам, связанным с беременностью или наличием детей.

Однако вышеперечисленных норм недостаточно. Сфера выбора места работы для женщин существенно отличается от мужской. Это связано с сырьевой направленностью экономики (устойчивое развитие нефтегазового и горно-металлургического комплексов) и кризисным состоянием отраслей промышленности с преимущественно женской занятостью (легкая, текстильная, часовая, приборостроительная отрасли промышленности, радио, проектное дело); сокращением рабочих мест в учреждениях социально-культурных услуг; предпочтением работодателей принимать на работу мужчин, особенно при найме руководителей и квалифицированных рабочих; вытеснением женского труда с хорошо оплачиваемых в современных рыночных условиях работ (финансовые организации); несущественное поощрение малого бизнеса вообще, и женского в частности и т.п. [6]

Отсутствие достаточной материальной обеспеченности обуславливает психологический дискомфорт родителей, которые не в состоянии содержать детей на должном уровне, дать им образование и профессиональную подготовку. Женщина, имевшая ранее высокий социальный статус в обществе, в трудовом коллективе, вносящая ощутимую долю в семейный бюджет, оказывается се-

годня в сложной экономической и психологической ситуации, испытывая сильнейший стресс при потере работы. Она теряет авторитет как жена, мать, становится более зависимой, ограничивает себя во всем.

Все чаще женщины находят выход из сложившейся ситуации путем занятости в малом бизнесе (мелкая торговля, сетевой маркетинг), как правило, неформальной. Это, в свою очередь, влечет отсутствие трудового договора, или же заключается договор подряда из-за нежелания предпринимателя платить социальный налог за работника в полном объеме. Следствие — нерегулируемая продолжительность рабочего времени, невыплата сверхурочных, неоплачиваемое совмещение дополнительных обязанностей, отсутствие гарантии предоставления отпусков, социальных выплат по обязательному страхованию (по болезни, беременности и так далее.)

Для комплексного решения проблем занятости женщин-матерей, целесообразно, на наш взгляд, предпринять следующие шаги:

1. Важно обеспечить устойчивое развитие традиционного «женского сектора» производства, к которому относятся сферы здравоохранения, образования и воспитания, культуры и социального обслуживания.

2. Необходимо повысить конкурентоспособность женщин на рынке труда, а это возможно путем повышения уровня квалификации и овладения теми профессиями и специальностями, спрос на которые устойчив. Кроме того, следует на законодательном уровне закрепить возможность пройти курсы профессиональной переподготовки или повышения квалификации для женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком.

Заметим, что в странах Евросоюза действуют программы, рассчитанные на обучение, в том числе бесплатное, длительно безработных, к которым относятся в основном женщины с семейными обязанностями. Так, в Германии и Великобритании действуют программы по обучению одиноких родителей. Основная мера таких программ, — создание рабочих мест. Для работодателей предоставляются субсидии, чтобы заинтересовать их в таких программах.

В отечественной научной литературе рассматривается вопрос о необходимости внесения изменений в законодательство, направленных на разрешение безработным женщинам, получающим пособие по уходу за ребенком, состоять на учете в органах службы занятости и проходить профессиональную переподготовку с правом на получение стипендии. В случае положительного решения этого вопроса женщины, длительно находящиеся в отпуске по уходу за ребенком, имели бы возможность повысить свои профессиональные навыки перед выходом на работу.

3. Государство должно содействовать развитию государственных или частных служб быта, таких как учреждения и службы по уходу за детьми и оказанию помощи семье.

В США, например, уже в начале 1990-х гг. более половины малышей находились не на родительском попечении, а посещали детские учреждения, которые должны использоваться как инструмент раннего развития ребенка. Предусмотрены налоговые льготы для работодателей, которые создают собственные центры для детей сотрудников, либо заключают контракты с уже существующими дошкольными учреждениями о предоставлении услуг своим работникам. Родители также имеют право не платить налоги с субсидий, не превышающих 5 тыс. долларов, которые предоставляются им работодателями для оплаты детских дошкольных учреждений.

4. В соответствии со статьями 29, 30 Закона РФ «О занятости населения в Российской Федерации» условия выплаты безработным гражданам стипендий в период профессиональной подготовки, переподготовки, повышения квалификации, а также пособий по безработице зависят от того, являлась ли занятость безработного полной или неполной. Это значит, что работа женщины в режиме неполного рабочего времени негативно повлияет на размеры социальных выплат при обращении в Центр занятости населения.

Заметим, что в зарубежных странах (Канада, Германия, Франция) уравнены в социальных правах граждане полностью и частично занятые. Более того, в этих странах работа в режиме неполного рабочего времени позволяет женщинам оптимально сочетать свои семейные обязанности с работой. Так, в практике США для женщин, имеющих маленьких детей, широко используют режим «деления рабочего места». В этом случае одна женщина работает на рабочем месте, другая сидит с детьми. Возможно и чередование рабочих и нерабочих дней для каждой из работниц. При этом работницы берут на себя обязательства, что в случае невыхода одного работника его заменяет другой, не допуская простоев в работе.

5. Традиционно более высокое количество рожденных детей имеется у неработающих женщин. Поэтому необходимо стимулировать увеличение ценности второго и третьего ребенка в системе ценностей, прежде всего, работающей женщины. Для этого необходимо: пропагандировать семейные ценности; организовывать семейные экскурсии работникам; внедрять практику краткосрочного семейного отдыха для семей членов коллектива (2-3 дня) с учетом времени учебы и каникул для детей; проводить на предприятиях культурно-развлекательные и спортивные мероприятия для семей работников.

6. Необходимо экономическими мерами улучшать условия жизни. Этому будут способствовать стабильный рост экономики и заработной платы, совершенствование системы пособий, установление налоговых льгот, введение дополнительного пособия детям, не посещающим детские дошкольные учреждения.

Таким образом, предложенные нами меры по повышению занятости женщин на рынке труда с учетом проводимой в стране демографической политики позволит, на наш взгляд, эффективнее сочетать профессиональный рост женщин и повысить рождаемость.

#### **Библиографический список:**

1. Мосакова Е.А. Занятость и репродуктивное поведение женщин в современной России. – М., 2009. – С. 4.
2. Численность безработных в РФ продолжает снижаться // Экономика и жизнь: <http://www.eg-online.ru/article/>
3. Занятость и безработица в Российской Федерации в августе 2014 года (по итогам обследований населения по проблемам занятости): [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d04/196.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/196.htm)
4. Там же.
5. Ржаницина Л.Ф. Мониторинг прав женщин в РФ. Занятость и безработица: <http://womenation.org/monitoring-prav-zhenschin-v-rf-zaniatost-i-bezrobotica/>
6. Женская безработица в России // Социальная работа: <http://social-work.ru/article/297>

*Пукач А.М.*

*Саратовский государственный социально-экономический институт  
РЭУ им. Г.В. Плеханова*

## **ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

*Рынок молочной продукции как российского, так и регионального уровня характеризуется высоким уровнем конкуренции. Измерение степени конкурентоспособности продукции предприятий на рынке молочной продукции маркетинговым методом способствует эффективной адаптации производства и его потенциала к состоянию рынка и требованиям конечного потребителя.*

Управление конкурентоспособностью в условиях кризиса создает реальные возможности для многих предприятий молочной промышленности занять лидирующее место не только на региональном, но и на мировом рынке, так как идет постоянный передел рынка молочной продукции и перед предприятиями региона открываются новые возможности для завоевания и удержания его перспективных ниш.

Существенное влияние на управление конкурентоспособностью предприятия оказывает управление конкурентоспособностью производимой им продукции. Для измерения степени конкурентоспособности продукции предприятия на рынке молочных продуктов существует множество различных методов оценки, по-разному классифицируемых авторами[1]. На наш взгляд, степень конкурентоспособности молочной продукции целесообразно измерять маркетинговым методом, т.к. он используется для определения такого распространенного критерия конкурентоспособности, как доля на рынке группы товаров. Кроме того, его результаты способствуют эффективной адаптации производства и его потенциала к состоянию рынка и требованиям конечного потребителя. Объектом анализа в этом случае являются, как правило, товарно-групповые или товарно-видовые конкуренты.

На рынке молочной продукции как российского, так и регионального уровня имеет место высокий уровень конкуренции. В следствие того, что особенностью отрасли является ориентация на потребительский рынок, очень важно выявить, какие именно факторы и в каком соотношении влияют на выбор потребителя.

Попробуем проанализировать ситуацию на рынке молочной продукции Саратовской области, используя математическую модель оценки уровня конкурентоспособности его игроков.

Поскольку для того чтобы купить товар, необходимо убеждение, которое может возникнуть вследствие определенного отношения к торговой марке и восприятия ее свойств, существует количественная взаимосвязь между объемами продаж и эффективностью коммуникаций. Она может быть выражена в объеме продаж. Основным источником таких данных являются полевые исследования, опросы потребителей, точный учет и анализ внутренней информации предприятия. С целью выяснения популярности брендов производителей молочной продукции необходимо провести опрос потребителей.

Далее согласно методике вводится коэффициент, показывающий абсолютную силу бренда предприятия:

$$\text{Котн.эффект.} = 2 * X_i + 1 * X_j + 0 * X_k,$$

где  $X_i$  – количество потребителей, вспомнивших о предприятии без подсказки, в процентном отношении;

$X_j$  – количество потребителей, вспомнивших о предприятии с подсказ-

кой, в процентном отношении;

$X_j$  – количество потребителей, не вспомнивших о предприятии вообще.

Затем, используя данные о цене продукции основных конкурентов, рассчитывается интегральный показатель конкурентоспособности продукции предприятия. Для этого абсолютные значения переводятся в относительные (в %), и тем самым определяются индексы силы бренда и цены.

Интегральный показатель относительной конкурентоспособности (ИПК) определяется по формуле:

$$\text{ИПК} = J_n/J_э,$$

где  $J_n$  – индекс силы бренда,

$J_э$  – индекс цены.

ИПК может принимать три основных значения:

- $\text{ИПК} < 1$  – относительный имидж продукции меньше ее относительной стоимости (цены на продукцию надо сокращать или усиленно раскручивать имидж, например, за счет более агрессивной рекламы);

- $\text{ИПК} = 1$  – относительный имидж продукции соответствует ее относительной стоимости (цена оптимальна);

- $\text{ИПК} > 1$  – относительный имидж продукции больше ее относительной стоимости (цены на продукцию надо поднимать или перестать вкладывать деньги в «имидж» продукции).

Основными производителями молочной продукции в Саратовской области являются такие предприятия, как ОАО «Молочный комбинат Энгельский», ОАО «Саратовский молочный комбинат», ООО Молочный завод «АТИКС-МТ», ЗАО «Молвест» (ОАО «Маслодел»). Проведем расчет интегрального показателя конкурентоспособности молока пастеризованного 3,2% жирности, производимого данными предприятиями (таблица 1).

Как видно из расчетов, несоответствие цены и бренда наблюдается у ОАО «Саратовский молочный комбинат» и у ОАО «Маслодел». Это делает их уязвимыми по сравнению с производителями из других регионов и импортной продукцией.

Таблица 1

**Интегральный показатель конкурентоспособности молочной продукции**

Предприятия	Средняя цена продукции (1 л), руб.	Абсолютная сила бренда	Индекс цены, %	Индекс силы бренда, %	Интегральный показатель конкурентоспособности
ОАО «Молочный комбинат Энгельский»	34,5	90	24,9	29,3	1,18
ОАО «Саратовский молочный комбинат»	38,9	77	28,0	25,1	0,9
ООО Молочный завод «АТИКС-МТ»	35,5	81	25,6	26,4	1,03
ЗАО «Молвест» (ОАО «Маслодел»)	29,9	59	21,5	19,2	0,89



Основной целью стратегического управления предприятием является повышение уровня его конкурентоспособности путем завоевания и сохранения конкурентных преимуществ. Тем более важно это для предприятий, действующих на насыщенных рынках с большим количеством поставщиков. Способность предприятия выявить и удержать свои преимущества как производителя данного товара по сравнению с конкурирующими поставщиками и является главной предпосылкой формирования стратегических факторов конкурентного преимущества.

Продукция, реализуемая предприятиями на рынке молочных продуктов, несущественно различается по цене и качеству, следовательно, производителям необходимо искать источники повышения конкурентоспособности во внедрении инновационных технологий в системы производства и управления предприятием. Как показывает практика, даже незначительная инновация может в конечном счете оказать на организацию существенное влияние.

Одной из самых важных задач в работе региональных молокоперерабатывающих предприятий в настоящее время являются управленческие решения в сфере сбыта. Продвигая продукцию на рынок, необходимо в первую очередь думать о том, насколько она будет привлекательна для покупателя. Потребительский рынок постоянно меняется, и предприятию необходимо учитывать новые тенденции и запросы, непрерывно совершенствовать производимую продукцию и пополнять ее ассортимент.

Таким образом, эффективное управление конкурентоспособностью предприятий на рынке молочной продукции обеспечивается последовательностью грамотных управленческих решений, направленных прежде всего на повышение конкурентоспособности продукции путем непрерывного совершенствования внутренних процессов и адаптации к постоянно изменяющимся внешним условиям. Это особенно актуально в свете принимаемых против российских производителей санкций и возрастающей проблемой самообеспечения такой социально значимой продукцией как молочная.

#### **Библиографический список.**

1. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учеб. пособие. – М.: Высшее образование; Юрайт-Издат, 2009. С. 312.

#### ***Раджабова Э.И., Гаирбекова Б.А.***

*Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства*

### **ИЗМЕНЕНИЕ РЕГУЛИРУЮЩЕЕ ПОРЯДОК ПОЛУЧЕНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО ВЫЧЕТА В 2014 ГОДУ**

*Приятный сюрприз ждет тех, кто собирается в 2014 году приобрести жилье. Дело в том, что с 1 января вступили в силу изменения в налоговом кодексе. Наиболее значимые изменения коснулись прав граждан на получение имущественного вычета по расходам на приобретение либо строительство жилья.*

Прежде всего, отметим, что имущественный налоговый вычет при покупке квартиры в 2013 году – это определенная сумма, установленная законом, которая уменьшает доход при расчете налога. Купив недвижимость (квартиру, комнату, дом) вы получаете право на этот вычет. Он будет уменьшать доходы, облагаемые налогом по ставке 13 процентов (например, заработную плату). В результате государство будет обязано вернуть удержанный с вас налог на доходы (или с вас его не будут удерживать).



Сумма имущественного вычета равна стоимости купленной квартиры. Однако максимальная сумма имущественного вычета ограничена. Вне зависимости от того сколько вы заплатили, вычет при покупке квартиры (или другой недвижимости) не может превышать 2 000 000 руб. (без учета процентов по ипотечному кредиту, если таковые были).

Предоставление имущественного вычета производит налоговая инспекция по месту вашего жительства. Чтобы получить имущественный вычет при покупке квартиры в налоговую инспекцию нужно предоставить:

- декларацию по налогу формы 3 НДФЛ;
- документы, подтверждающие факт покупки и оплаты квартиры.

Есть много ограничений на предоставление имущественного вычета при покупке квартиры в 2013 году. Так, вы не имеете на него права, если ранее вы им хоть раз в жизни пользовались или купили квартиру у ближайшего родственника.

С начала 2014 года начала действовать новая редакция статьи 220 Налогового кодекса РФ, которая посвящена имущественным вычетам по НДФЛ. Самое важное изменение касается вычета при покупке квартир, домов или земельных участков для индивидуального жилищного строительства.

Теперь вычет предоставляется не один раз, как было раньше. Вычет можно заявлять несколько раз, пока человек его полностью не использует. Размер вычета остался прежним – 2 миллиона рублей.

Например, гражданин купил земельный участок за 800 000 руб. Таким образом, остаток вычета, который можно заявить позднее, составляет 1 200 000 руб. (2 000 000 – 800 000). Человек подает в инспекцию декларацию по форме 3-НДФЛ, в которой заявляет имущественный вычет. Налоговые инспекторы дают уведомление, которое человек несет на работу (чтобы воспользоваться вычетом). И пока доход не превысит за год 800 000 руб., НДФЛ с зарплаты удерживать не будут. То есть общая сумма экономии на налоге на доходы составит 104 000 руб. (800 000 руб. x 13%).

Через два года тот же гражданин покупает загородный дом за 900 000 руб. Далее все происходит по тому же сценарию. Нужно представить декларацию и документы в инспекцию по месту жительства, а потом отнести уведомление на работу. Тут уже экономия на НДФЛ с доходов, облагаемых по ставке 13 процентов, составит

117 000 руб. (900 000 руб. x 13%). При этом у человека есть возможность заявить вычет и в дальнейшем. Ведь еще осталось 300 000 руб.

Предположим, за год гражданин не использует имущественный вычет целиком. То есть зарплата и иные доходы не превысят приведенные в примере 800 000 рублей или 900 000 рублей. В таком случае достаточно представить в инспекцию вместе с заявлением справку по форме 2-НДФЛ. Проанализировав эти документы, инспекторы выдадут новое уведомление. И уже на основании этого уведомления можно дальше использовать законное право на вычет.

Нельзя не упомянуть и про ситуацию, когда работник приносит уведомление не в начале года, а позднее. Скажем, в феврале или вообще в апреле-мае. С какого месяца предоставлять сотруднику вычет в таком случае? Ответ на данный вопрос дал Минфин России в письме от 30.05.2013 № 03-04-05/19643. Специалисты финансового министерства резюмировали: вычет предоставляется с месяца, когда работник за ним обратился. Причем применительно ко всей сумме дохода, начисленной человеку нарастающим итогом с начала календарного года. Если начисленная сумма дохода оказалась недостаточной для

предоставления вычета в полном объеме и (или) для зачета ранее удержанных сумм налога, работник может указать удержанные налоговым агентом суммы в декларации по НДФЛ. Ее при желании сотрудник вправе представить в инспекцию по окончании года.

Согласно пп. 2 п. 1 ст. 220 Налогового кодекса в редакции, действующей до 1 января 2014 г., при определении размера базы по НДФЛ налогоплательщик имеет право на получение имущественного налогового вычета в сумме фактически произведенных им расходов, в частности, на новое строительство либо приобретение на территории РФ жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них. Однако максимальный размер вычета ограничен - он не может превышать 2 млн руб. Причем в абз. 25 пп. 2 п. 1 ст. 220 Кодекса (в ред., действующей до 1 января 2014 г.) сказано, что при приобретении имущества в общую долевую собственность размер имущественного налогового вычета распределяется между совладельцами в соответствии с их долей (долями) собственности либо с их письменным заявлением (в случае приобретения жилого дома, квартиры, комнаты в общую совместную собственность).

#### **Библиографический список.**

1. Александров И.М. Налоги и налогообложение. - М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»
2. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник (для вузов по экономическим специальностям).

#### **Ревакина Е.А.**

*Орловский филиал ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»*

#### **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИДЕОЛОГИЯ С ПОЗИЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ НАУКИ РОССИИ**

*В статье анализируются различные определения государственной идеологии современных российских исследователей в области политической и государственной идеологии, обозначаются функциональные параметры государственной идеологии. Акцентируется внимание на характерной идентичности инструментальной природы государственной идеологии любой из политических идеологий, равно как подчеркиваются различия между этими типами идеологий.*

Проблема трактовки государственной идеологии всегда находилась в центре внимания научного сообщества. Не потеряла она своей актуальности и сегодня<sup>1</sup>.

В этой связи, достаточно интересна статья Овчинникова А.И. «Понятие государственной идеологии и её функции в современном обществе», опубликованная в 2012 году во втором номере журнала «Философия права» [6]. Автор ис-

<sup>1</sup> Ильин В. В. Национально-государственная идеология - энтелехия отечественных реформ // Вестник МГУ. Сер. 12. Социально-политические исследования. 1994. №1. С. 21-35; Ковалев А. М. Государственная идеология. Что это такое? // Вестник МГУ. Сер. 12. Социально-политические исследования. 1994. №1. С. 7-20; Российская идеология 21: опыт социологического исследования российской идеологии 21 века. В.Н. Кузнецов // М.: Книга и бизнес, 2004. – 551 с.; Россия на пороге XXI века. (Современные проблемы национально-государственного строительства РФ). М.: Обозреватель, 1996.

следует проблему, смежную для таких наук, как теория государства и права, конституционное право, философия, политология. Видится некая оригинальность в его суждении относительно рассматриваемого вопроса. Официальную, императивную идеологию, то есть государственную идеологию, Овчинников А.И. понимает как «совокупность ценностей и норм, легитимирующих организацию верховной власти в той или иной стране» [6, С. 88].

В частности, таковой была идеология советских времён – классики марксизма-ленинизма, создав макет идеального социума и разработав в стране конструкцию морального, политического, а также иного понимания, акцентируя внимание на официальной идеологии, в рамках которой запустили сильнейший механизм образования и воспитания социума. Впрочем, поскольку эталон будущего зачастую противоречил тернистому настоящему, такая слаженная конструкция состояла из собственного отрицания, являясь, по большому счету, негативной моделью. Последующие, за поколением двадцатых годов XX в., поколения утрачивали веру в норматив эталонного общества и его материализацию, в результате чего, имели место быть не только правовой нигилизм, но и нравственное разложение общества. Авторы данной теории и властные структуры, по сути своей, идеалистично подошли к решению вопроса, не учитывая реальное понимание сущности человека. Но и идеология выполняла лишь миссию легитимация верховной власти.

Чётко сформулированной государственной идеологии, должно включающей в себя определение базовых интересов российского общества, исходя из его внутреннего развития и отношения со сторонними государствами и народами, с определением целей и перспектив в условиях глобализации, нет и в современной России. Более глубокое и всестороннее исследование данной проблемы прослеживается в монографии Яковлева А.И. «Государственная идеология». Государственную идеологию автор понимает как духовно-практическое образование, выражающее и защищающее интересы народа и государства во всей их сложности и противоречивости [3, С. 25]. Целесообразно отметить, что образ России является производным от этого «образования».

В соответствии с реальной действительностью, субъектом государственной идеологии всегда является властвующая элита.

Российские исследователи современности, такие как, Алексеев С.В., Каламанов В.А. и Черненко А.Г., дают следующее определение: «Государственная идеология – это идеология, которая отражает, оценивает и преобразует социальную действительность с точки зрения и в интересах государства» [1, С. 26]. Не случайно, являясь единой органичной композицией с особым восприятием социальной реальности и, проявляя определённый интерес к проектированию и к манипулированию деятельностью социума, государство фундаментально.

Государственная идеология, по мнению заслуженного деятеля науки Российской Федерации Волкова Ю.Г., представляет собой официальную в общественной и государственной жизни, на данном этапе развития, «правлящую идеологию» [2, С. 159]. Последнюю профессор определяет и как идеологическое учение, и как конкретно организованную, пронизывающую всё общество, и одновременно выступающее интеллектуальной основой его формирования, структурированную целостную структуру. Неотъемлемым условием наилучшего воспроизведения всех общественных институтов служит культурное воспроизводство системы идеологии. Нарушаясь, идеологическая инфраструктура

приводит к дисгармонии социальных подсистем, что в свою очередь ведет к разрушению культуры. Определяя целиком общественную систему, идеологическая структура является «разумом» общества [Там же].

Анализируя понятие Волкова Ю.Г. о государственной идеологии, можно отметить, что автор видит в нём две составляющие. Так, первая составляющая включает в себя собственно идеи, то есть «идеологическое учение», а вторая - инфраструктуру, способную координировать, а также «воспроизводить» как общественные институты, так и, в общем и целом, интеллектуальный базис общества.

В свою очередь, положения Волкова Ю.Г. свидетельствуют о возможности государственной идеологии склонять к дестабилизации общественных процессов и, кроме того, приводить к деструкции культуры и общественной системы в целом. Действительно, такое развитие событий возможно, но лишь тогда, когда государственная идеология основательно интегрировала в сознание общества, системообразующими элементами ментальности которого выступают нормы и ценности официальной идеологии. В обратном случае жизнь и развитие общества самостоятельны и не зависят от деятельности официальной идеологии, трансформируемой политической элитой или вовсе отвергаемой последней ввиду малоэффективности официальной идеологии, как инструмента политики.

Государственной считается идеология, признанная таковой высшими центральными, или высшими законодательными органами власти, то есть институализированная в установленном порядке. Стоит подчеркнуть и то, что органы государственной власти в своей деятельности руководствуются нормами и положениями данной идеологии. С теоретической точки зрения, в гражданском обществе представляется возможным определить иной вариант процедуры институализации, когда всеобъемлющими общественно-политическими силами, базисом которых выступает политическая элита, ключевые положения политической идеологии признаются «национальной идеей».

Итак, следует отметить идентичность инструментальной природы государственной идеологии любой из идеологий, а также схожесть выполняемых ими функций.

Что же касается различия государственной идеологии и любой из политических идеологий, то в первую очередь стоит сказать о диапазоне функциональности. Пусть гипотетически, но объектом действия государственной идеологии является всё общество, все институты и субъекты политики, в то время, как под объект действия политической идеологии подпадает лишь конкретная часть общества, разделяющая те или иные идеи. Поскольку именно государство способно контролировать большую часть информационной инфраструктуры и системы образования, у государственной идеологии больше вероятности повлиять на объект, в сравнении с иной политической идеологией, и как следствие, значительно выше интенсивность и эффективность данного влияния. Очевидно, что иной субъект идеологического воздействия не обладает таким внушительными ресурсами, к примеру, интеллектуальными, административными, материальными и финансовыми, присущими именно государству. В этой связи, наиболее выгодные позиции реализации имеет именно государственная идеология, а не любая другая политическая идеология.

Как нам видится, с функциональной точки зрения, государственная идеология, во-первых, призвана добиться подчинения массового политического сознания к распространением в нём собственных оценок прошлого, настоящим и будущего общества и государства.

Обозначение ориентиров в политике государства, то есть задач и целей, выступает следующим функциональным параметром государственной идеологии.

В-третьих, государственная идеология мобилизует общественные силы на решение конкретных политических задач, то есть выступает инструментом такой мобилизации.

В-четвёртых, стимулируя либо стагнируя деструктивные процессы в обществе, государственная идеология усовершенствует или архаизирует экономику, манипулируя общественным сознанием, предстаёт как инструмент укрепления политического пространства.

Насаждение государственной идеологией в сознание масс «официальной» культуры, а также побуждение к процессам формирования национального самосознания также следует рассматривать как функциональный параметр государственной идеологии.

И, наконец, фундаментально интегрировав в сознание масс, государственная идеология подчиняется быстро текущим процессам собственной деактуализации и делегитимации. После себя государственная идеология ничего, кроме идейно-ценностного вакуума, в массовом сознании не оставляет.

Подводя итоги, отметим, что понятийный аппарат государственной идеологии в современной политической науке многогранен. Любая из идеологий, и государственная, в том числе, с необходимостью включает в себя, в первую очередь, своеобразное политическое мировоззрение и своеобразное, строящееся на базовых ценностях человека, восприятие мира и политики.

Статус государственной, то есть официальной доктрины, приобретает та идеология, базовые положения которой гармонируют с интересами и задачами власти в текущий исторический момент, а основатели данной идеологии, включаясь во власть, формируют интеллектуальную, политическую элиту страны.

#### **Библиографический список.**

1. Алексеев С.В., Каламанов В.А., Черненко А.Г. Идеологические ориентиры России: Основы новой общероссийской национальной идеологии. - М.: Книга и бизнес. 1999, Т. 1. - 424 с.

2. Волков Ю.Г. Идеология // Политология. Краткий энциклопедический словарь-справочник. М., 1997. - 603 с.

3. Государственная идеология: [Монография] / А.И. Яковлев. - Калуга: Облиздат, 2001. - 315 с.

4. Ильин В. В. Национально-государственная идеология - энтелехия отечественных реформ // Вестник МГУ. Сер. 12. Социально-политические исследования. 1994. №1. С. 21-35.

5. Ковалев А. М. Государственная идеология. Что это такое? // Вестник МГУ. Сер. 12. Социально-политические исследования. 1994. №1. С. 7-20.

6. Овчинников А.И. Понятие государственной идеологии и ее функции в современном государстве // Философия права. - Ростов-на-Дону: Изд-во Рост. юрид. ин-та МВД России, 2012, № 2. - С. 84-89.

7. Российская идеология 21: опыт социологического исследования российской идеологии 21 века. В.Н. Кузнецов // М.: Книга и бизнес, 2004. - 551 с.

8. Россия на пороге XXI века. (Современные проблемы национально-государственного строительства РФ) / под ред. В.Н. Кожемякина, А.И.Подберезкина. - М.: Обозреватель, 1996. - 336 с.

**Рябов В.Н., кандидат экономических наук, доцент, Лучкин И.Н.**  
**ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»**  
**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА**  
**НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*В статье отражены сущность и содержание кадрового потенциала. Приведены некоторые положения по исследованию особенностей управления персоналом на предприятиях. Разработаны и предложены направления развития кадрового потенциала в современных условиях.*

Сущность кадрового потенциала отражает качественную и частично количественную характеристики трудового потенциала работников предприятия. Исследование кадрового потенциала организации всегда актуально потому, что кадровый потенциал организации – это важнейший стратегический фактор, определяющий успех организации. Однако, большинство современных организаций на территории РФ не уделяют ему достаточного внимания [1, с. 79].

В современных условиях развития экономики существует проблема обеспечения качества управления человеческими ресурсами. Как правило, это обусловлено достаточно большим оттоком наиболее высококвалифицированных работников из производственной сферы, физическим старением работающего персонала, чрезмерным увлечением молодежи наиболее престижного рабочего места.

В проводимом нами исследовании были использованы уже существующие теоретические аспекты данного вопроса, а так же представлен собственный цикл мероприятий для увеличения кадрового потенциала.

Изучение кадрового потенциала малых консервативных организаций, не имеющих тенденций развития показало, что, на сегодняшний день на территории РФ функционирует большое количество малых организаций, не стремящихся к расширению и развитию своего потенциала, как общего, так и кадрового. Это связано с консервативной моделью мышления большинства руководителей. По данным проведенного нами социологического опроса среди руководителей ОАО «Сигнал», «Монокристал», ООО «Астром-ЮГ» и ООО «Люминофор», большинство из них откровенно боятся рисков, связанных с расширением и развитием организации, и пока их деятельность приносит им фиксированный доход, они не заинтересованы в развитии своего дела.

Приоритетным вопросом формирования кадрового потенциала современной организации является работа с персоналом. Это не только прием-увольнение и статистика, но и постоянная, повседневная забота о формировании слаженного, работоспособного коллектива, о том, чтобы каждый его работник, каждое подразделение трудились в полную меру своих знаний, сил, способностей, с любовью к делу, постоянно совершенствуя свое профессиональное мастерство.

Работа с кадрами должна планироваться таким образом, чтобы постепенно добиваться увеличения в своем составе тех людей, кто лучше владеет современными профессиональными навыками. Это забота и ответственность всего руководящего состава учреждения. Повышение квалификации предусматривает постоянное обучение персонала организации на всех уровнях в рамках самой организации, в специальных учебных центрах или высших учебных заведениях. Необходимость обучения в целях повышения квалификации обусловлена в основном требованиями и конъюнктурой современного

рынка, растущей конкуренцией и высоким уровнем научно-технического прогресса [2].

Как следствие, в качестве стратегических мер по развитию кадрового потенциала организации, по-нашему мнению, целесообразно включить такие как:

– повысить привлекательность технического персонала на предприятии, совершенствование уровня их образованности;

– формирование на предприятиях инновационной внутренней производственной, правовой, финансовой организационной инфраструктуры, дающей право работникам предприятия и прежде всего молодым специалистам инициировать собственные бизнес-проекты;

– в современной экономике – экономике знаний, необходимо превращать каждое производственное предприятие в научно-производственный центр;

Таким образом, стратегией развития кадрового потенциала следует считать создание общей мировоззренческой среды на предприятии, повышение эффективности групповой динамики на основе развития образованности персонала, снижение социально-психологических рисков в условиях реализации бизнес-проектов на предприятии.

#### **Библиографический список.**

1. Одегов Ю.Г. Управление персоналом, оценка эффективности: Учебное пособие / Ю. Г. Одегов. – М: «Экзамен», 2011. – 256с.

2. Рябов В.Н. Организационное поведение как система адаптации и форма деятельности промышленных корпораций / «Университетская наука – региону», посвященной 75–летию Ставропольского государственного университета». Устойчивое развитие региона в условиях экономической интеграции России в мировое хозяйство. Материалы 51–й юбилейной научно-методической конференции. – Ставрополь: СГУ, 2006. – 399 с.

***Рябов В.Н., кандидат экономических наук, доцент, Чернова А.С.***

***ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»***

#### **РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА**

*В статье представлено исследование существующих в научной литературе подходов к определению понятия инновационной стратегии региона. Проанализированы подходы различных авторов к классификации инновационных стратегий региона. Предложено авторское содержание инновационной стратегии региона.*

Термин «стратегия» распространяется на многие сферы общественной жизни. В словаре иностранных языков стратегия – это: «1) составная часть военного искусства, охватывает вопросы теории и практики подготовки вооруженных сил к войне и ее ведения; 2) искусство планирования руководства, основанного на правильных и далеко идущих прогнозах» [1, с. 27].

Определение стратегии через ее идентификацию с планом или его отдельными элементами получило в научной литературе наибольшее распространение. Так, Э.А. Уткин трактует стратегию как «детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить существование миссии объекта и достижение его целей».

Похожая позиция и у Р.А. Фатхутдинова, который под стратегией пони-



мает «программу, план, генеральный курс субъекта управления по достижению им стратегических целей в любой области деятельности». Стратегию как «интегрированный, унифицированный и понятный план действий для достижения цели» в своей работе определяет И.Г. Альтшулер.

«Стратегию можно рассматривать как основное связующее звено между тем, что организация хочет достичь – ее целями и линией поведения, выбранной для достижения этих целей». Понятие стратегии, данное в книге «Семь нот менеджмента», говорит о стратегии как «эффективной деловой концепции (концепция бизнеса), дополненной набором реальных действий, который способен привести эту деловую концепцию к достижению реального конкурентного преимущества, способного сохраняться длительное время [2, с. 267].

Итак, в различных определениях стратегия трактуется как: определение целей и способов их достижения; план; набор принципов для принятия решений; линия поведения предприятия. Надо отметить, что рассмотренные подходы не противоречат друг другу, а отражают различные стороны стратегии, в связи с чем, применение всех перечисленных выше подходов позволяет получить наиболее полное понимание сущности и содержания как стратегии, в общем, так и инновационной стратегии, в частности.

Традиционно инновационная стратегия любого предприятия определяется двумя основными факторами: технологическим уровнем и его рыночной позицией. На основе этих двух факторов может быть сформирован классификатор инновационных стратегий, позволяющий предприятию осуществлять стратегический выбор [3, с. 243].

Таким образом, обобщая вышесказанное, можно сказать, что инновационная стратегия региона должна:

- устанавливать приоритеты развития инновационной деятельности в регионе;
- определять план конкретных действий по государственному управлению развитием инновационной деятельности в регионе;
- учитывать инновационную стратегию Российской Федерации;
- согласовываться со стратегиями развития отраслей Российской Федерации;
- согласовываться с инновационными стратегиями соседних субъектов Российской Федерации;
- согласовываться с инновационными стратегиями субъектов инновационной системы региона, осуществляющих инновационную деятельность.

Поскольку инновационная стратегия региона заключается в формировании приоритетных направлений развития инновационной деятельности в регионе, то только на основе принятой стратегии можно разрабатывать региональную инновационную политику и инновационные программы, обеспечивающие ее реализацию.

Отсутствие в регионе разработанной инновационной стратегии может привести к тому, что деятельность и проекты отдельных субъектов региональной инновационной системы будут носить разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий, снижению инновационной активности и эффективности инновационной деятельности в регионе в целом.

Инновационные процессы в регионе направлены на копирование продуктов и технологий и включают следующие этапы: опытно-конструкторские работы; внедрение результатов в производство; реализация инноваций на рынке.

В региональном отраслевом портфеле при такой стратегии, как правило,



преобладают стагнирующие и зрелые традиционные отрасли, так как именно в стагнирующих отраслях деятельность предприятий ориентирована на внесение незначительных изменений в имеющиеся продукты или технологии, с перспективой сокращения деятельности и полного выхода из данной отрасли.

Инновационная стратегия региона формируется на основе учета совокупности факторов как экзогенного, так и эндогенного характера. Сложность разработки инновационной стратегии определяется поиском и оценкой стратегических альтернатив, позволяющих достигать поставленных целей социально-экономического и инновационного развития региона. Более того, вследствие изменения внешних условий и появления новых перспектив развития региона инновационная стратегия подлежит корректировке.

В ходе разработки инновационной стратегии помимо приоритетов развития инновационной деятельности необходимо определить состав, место и роль всех субъектов региональной инновационной системы, а также обосновать механизмы реализации стратегии в новой институциональной среде.

#### **Библиографический список.**

1. Альтшулер, И.Г. Стратегическое управление на основе маркетингового анализа. Инструменты, проблемы, ситуации /И.Г. Альтшулер. – М.: Вершина, 2012. – 232 с.

2. Аньшина, В.М. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: учеб. пособие /В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – 2-е изд., перераб., доп. – М.: Дело, 2011. – 584 с.

3. Парахина, В.Н. Стратегический менеджмент: учебник / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. – М.: КНОРУС, 2011 – 496 с.

***Рябова А.В.***

*Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ*

#### **К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРА ВОЗМЕЩЕНИЯ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА ПОТЕРПЕВШЕМУ В УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ**

*В статье рассмотрены основные аспекты определения судами размера возмещения морального вреда потерпевшему в уголовном судопроизводстве, а также внесены предложения по совершенствованию законодательства относительно возмещения морального вреда.*

С развитием общества наиболее четко стали выявляться несовершенства действующего законодательства. Среди главных вопросов, возникающих в судебной практике, является проблема определения размера возмещения морального вреда. Стоит отметить, что это один из наиболее важных и наименее урегулированных вопросов. Уголовный Кодекс Российской Федерации (далее – УК РФ) содержит норму, связывающую определенные правовые последствия с возмещением морального вреда. Согласно УК РФ к числу обстоятельств, смягчающих наказание, относится добровольное возмещение имущественного ущерба и морального вреда, причиненных в результате преступления. Возмещение морального вреда в смысле Уголовного Кодекса РФ имеет некоторые особенности по сравнению с гражданско-правовым порядком компенсации морального вреда.

Так же как и в гражданском праве, содержанием понятия «моральный вред» в уголовном праве являются нравственные и физические страдания, пере-

несенные потерпевшим. Что касается возмещения морального вреда в уголовном праве, то здесь дело обстоит несколько сложнее. Поскольку имущественный ущерб поддается точной оценке, вынести суждение о его полном или частичном возмещении несложно ввиду стоимостной оценки как ущерба, так и его возмещения. Причем такую оценку может сделать сам преступник, добровольно возмещая имущественный ущерб.

Достаточно серьезной проблемой в правоприменительной практике является вопрос определения соразмерности заявленной компенсационной суммы тем нравственным или физическим страданиям, которые пришлось претерпеть потерпевшему. Это в значительной степени обусловлено оценочным характером понятий разумности и справедливости, а также отсутствием в законе каких-либо четких критериев определения размера компенсационной суммы. Данное обстоятельство и приводит к тому, что вместо обоснования конкретными факторами компенсационной суммы суд ссылается на оценочные законодательные формулировки без их конкретизации. Исходя из этого, напрашивается вывод, что, размера возмещения морального вреда, закрепленного на законодательном уровне, не существует до того момента, пока суд не определит этот размер.

Кроме того следует учесть, что размер возмещения морального вреда не входит в предмет доказывания по уголовному делу, в отличие от размера имущественного ущерба. Доказыванию может подлежать лишь сам факт причинения морального вреда, а право потерпевшего на определенный размер возмещения порождается лишь судебным решением при рассмотрении иска о компенсации морального вреда. Этим определяется существенное различие в подходе судов к учету в качестве смягчающих наказание обстоятельств добровольного возмещения имущественного ущерба, с одной стороны, и возмещения морального вреда – с другой.

Возмещение морального вреда осуществляется в денежной форме. Однако применительно к добровольному возмещению морального вреда в смысле УК РФ это условие необязательно. Такого рода возмещение может производиться передачей имущества, а также совершением иных действий, направленных на сглаживание физических и нравственных страданий (например, уход за потерпевшим, травмированным в результате ДТП) [1].

Еще одним существенным обстоятельством, на которое следует обратить внимание, является соотношение оснований гражданско-правовой ответственности за причинение морального вреда и условий применения статей УК РФ. Необходимыми условиями наступления гражданско-правовой ответственности за причинение морального вреда выступают:

- наличие морального вреда, то есть физических или нравственных страданий потерпевшего;
- противоправное действие лица, причинившего вред, нарушающее личные нематериальные права потерпевшего либо посягающее на принадлежащие ему другие нематериальные блага;
- наличие причинной связи между противоправным действием и вредом;
- вина лица, причинившего вред.

Сами же критерии определения размера компенсации морального вреда установлены в статьях 151 ГК РФ и 1101 ГК РФ. Так, в соответствии с положениями статьи 151 ГК РФ: «При определении размеров компенсации морального вреда суд принимает во внимание степень вины нарушителя и иные заслуживающие внимания обстоятельства. Суд должен также учитывать степень физиче-

ских и нравственных страданий, связанных с индивидуальными особенностями лица, которому причинен вред» [2].

Статья 1101 ГК РФ несколько дополняет список критериев определения размера компенсации:

«Размер компенсации морального вреда определяется судом в зависимости от характера причиненных потерпевшему физических и нравственных страданий, а также степени вины причинителя вреда в случаях, когда вина является основанием возмещения вреда. При определении размера компенсации вреда должны учитываться требования разумности и справедливости»[2] [3].

И хотя пробелы законодательства в некоторой степени компенсируются судебной практикой, формирующей судебные прецеденты при определении размеров возмещения морального вреда, но тем не менее в силу отсутствия четких границ правового регулирования данного вопроса, в судебной практике размер присуждаемых компенсаций по однородным делам значительно варьируется, отсутствует системность в подходе судов к определению размера компенсации.

Подводя итог сказанному, необходимо обратить внимание на острую и давно назревшую необходимость закрепления на законодательном уровне нормы, которая своим содержанием детализировала и конкретизировала аспекты возмещения морального вреда потерпевшему, в том числе и размера компенсации.

#### **Библиографический список.**

1. Уголовный кодекс Российской Федерации (с изм. и доп.) // СПС «Консультант плюс», 2014.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (с изм. и доп.) // СПС «Консультант плюс», 2014.

3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 10, Пленума ВАС РФ № 22 от 29.04.2010 «О некоторых вопросах, возникающих в судебной практике при разрешении споров, связанных с защитой права собственности и других вещных прав» // СПС «Консультант плюс», 2014.

#### ***Рябова С.Г., канд. экон. наук, доцент***

#### ***ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва» ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР КАК ОДИН ИЗ РЕЗЕРВОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ***

*В статье на основе оценки пространственной дифференциации туристско-рекреационного потенциала муниципальных образований Республики Мордовия обоснована необходимость формирования туристско-рекреационного кластера «Мордовия».*

В настоящее время в условиях положительного изменения социально-экономической ситуации в Республике Мордовия туризм может стать весомым фактором, поддерживающим процессы дальнейшего социально-экономического развития. Особое значение туризма в формировании валового регионального продукта Мордовии заметно возрастает на фоне отсутствия в республике значимых запасов минеральных, топливных и иных ресурсов. Выгодное географическое положение, удобное железнодорожное и автомобильное сообщение, множество исторических и культурных памятников, а также природа республики дают широкие возможности для развития различных видов туризма (дело-

вого, познавательного, спортивного, сельского, религиозного и др.). Наиболее востребованными туристскими маршрутами являются «Шумбрат, Саранск», «Мордовия этническая», «Святые мордовского края» и ряд других.

Вместе с тем данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия показывают, что для республики доминирующим является выездной туризм, лишь незначительная часть туристов выбирает республику в качестве места для отдыха и путешествий. Такая динамика туристских потоков обусловлена целым рядом причин:

- недостаточное качество туристских услуг, оказываемых населению; низкая конкурентоспособность туристского продукта Мордовии по отношению к соседним регионам;

- отсутствие потенциальных инвесторов, готовых вкладывать средства в экономику региона; незначительный вклад туристского комплекса республики в развитие инфраструктуры и отраслей, сопряжённых с туризмом.

Оценка туристско-рекреационного потенциала проведенная на основе комплекса природно-рекреационных, культурно-исторических, социально-экономических показателей развития муниципальных образований Республики Мордовия, показала, что кардинальных изменений не происходит, а пространственная дифференциация только усиливается (рисунок 1).



Рисунок 1. Пространственная дифференциация туристско-рекреационного потенциала Республики Мордовия

В первый кластер вошли муниципальные образования с высоким туристско-рекреационным потенциалом (среди них г. Саранск, а также Ковылкинский, З.Полянский и др. районы). Они обладают более развитой социальной инфраструктурой, близким расположением туристских объектов от районного центра. Стоит отметить, что даже на фоне весьма благополучного 1 кластера безусловным лидером остается г. Саранск (не только благодаря высокому уровню развития туристской инфраструктуры), но и информационным технологиям – проект (Qr-guide.ru). Инновационный проект (Qr-guide.ru) позволяет совершить виртуальное путешествие во времени, окунуться в историю города и собственными глазами увидеть его прошлое.

Во 2 кластер вошли районы со средним туристско-рекреационным потенциалом (Б. Березниковский, Ичалковский и др. районы). Обращает на себя внимание и тот факт, что каждый из районов вошел в эту группу главным образом за счёт одного или двух выдающихся частных показателей, на фоне других весьма средних. Третий кластер образовали районы с низким туристско-рекреационным потенциалом, среди них Краснослободский, Ельниковский и др. Исследования также показали, что в районах, входящих во 2 и 3 кластеры поток туристов сдерживает низкий уровень развития туристской инфраструктуры. В 11 районах республики отсутствуют коллективные средства размещения, отвечающие современным требованиям, кроме того в республике еще не создана качественная система навигации туристов, что снижает комфортность их пребывания в регионе. Сложившаяся ситуация конечно же не устраивает не только самих туристов, но и специалистов.

Очевидным остается только одно, что без создания организационно-правовых и экономических условий; формирования конкурентоспособного рынка туристических услуг на основе эффективного использования природного и историко-культурного потенциала Республики Мордовии, обеспечения её социально-экономических интересов и экологической безопасности; формирования современной маркетинговой стратегии продвижения туристского продукта на внутреннем рынке; повышения качества обслуживания в сфере туризма, создания системы профессиональной подготовки персонала, обеспечения безопасности туризма не возможно будет обеспечить дальнейшее развитие отрасли.

Одним из способов решения накопившихся проблем может стать уже получивший широкое распространение в других регионах кластерный подход (Алтайский край, Вологодская область и др.). В туристской сфере кластеры представляют собой сосредоточение в рамках одной ограниченной территории взаимосвязанных предприятий и организаций, занимающихся разработкой, производством, продвижением и продажей туристического продукта, а также деятельностью, смежной с туризмом и рекреационными услугами. Целью создания туристско-рекреационных кластеров является повышение конкурентоспособности территории на туристическом рынке за счет синергетического эффекта, в том числе повышения эффективности работы предприятий и организаций, входящих в кластер, стимулирования инноваций, стимулирования развития новых направлений [1]. Кластер, как альтернативная форма объединения хозяйствующих субъектов, подразумевает не только внедрение организационных инноваций, но и инноваций самого продукта. Одним из аргументов этого является то, что затраты ресурсов на формирование качественной кластерной структуры должны соотноситься с прибылью, получаемой по итогам деятельности кластера.

Уже сейчас в республике созданы хорошие условия для формирования и развития субкластеров «Спорт», «Здоровье», «Сельский туризм» и др. (рисунок 2). Реализация данных проектов позволит туристско-рекреационному кластеру «Мордовия» получить синергетический эффект от кооперации предприятий, выражающийся в экономическом росте участников кластера и повышении эффективности их функционирования, бюджетный эффект за счет роста налогооблагаемой базы и социальный эффект, выражающийся в повышении уровня образования, росте числа рабочих мест и улучшении социального климата в регионе.

Кроме того реализация предложенных проектов позволит разработать

систему ключевых компетенций кластера, представляющих уникальную совокупность знаний и умений, позволяющих создавать ключевые нематериальные активы, которые гарантируют высокую конкурентоспособность целого экономического комплекса. Основным назначением системы ключевых компетенций является позиционирование кластера как инвестиционно-привлекательного объекта, а также концентрация внимания управленческих структур на приоритетных направлениях развития туристско-рекреационной сферы и создании соответствующего ресурсного комплекса.

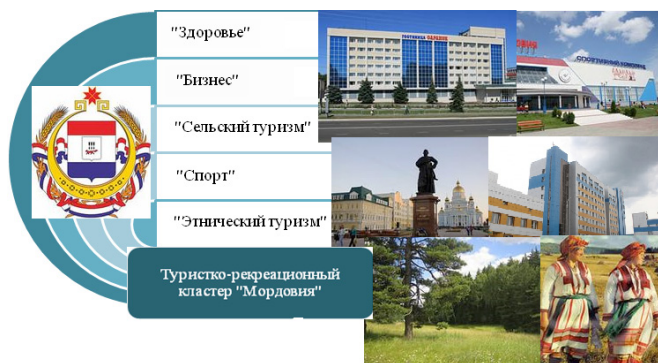


Рисунок 2. Туристско-рекреационный кластер «Мордовия»

В заключении хотелось бы отметить, что туризм – это сложнейший межотраслевой комплекс, требующий системного подхода в решении накопившихся проблем. Только гармоничное развитие всех составляющих туристского продукта (историко-культурных и природных объектов, средств размещения, предприятий питания, развлечения и торговли, транспортного обслуживания, информационного и кадрового обеспечения) позволит обеспечить устойчивое развитие туризма, изменить его положение в экономике ре-гиона и принести ощутимые доходы в бюджет.

#### **Библиографический список**

1. Шепелев И. Г., Маркова Ю. А. Туристско-рекреационные кластеры – механизм инновационного совершенствования системы стратегического управления развитием регионов // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2012. – №3 (11). – <http://www.sisp.nkras.ru>

**Саая С.А., Хомушку В.О., Куулар С.А., Ховалыг Р.Б.**

*Тувинский государственный университет, г. Кызыл*

### **РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ТЫВА**

*Предпринимательской деятельностью является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в качестве индивидуального предпринимателя.*

По состоянию на 2011, 2012 и 2013 годы наиболее динамичный рост

развития молодежного предпринимательства в республике Тыва отмечается в городах Кызыл и Ак-Довурак, а также в Каа-Хемском и Дзун-Хемчикском районах. В среднем количество молодых предпринимателей ежегодно увеличивается на 21-25%. За три последних года рост численности предпринимателей составил 29%.

Анализ по видам деятельности показывает, что наибольшее количество молодых предпринимателей занято в сфере торговли – 1119, далее в сфере платных услуг – 580 и в общественном питании – 186 человек.

В республике на сегодня действуют нормативно-правовые акты, направленные на развитие и содействие молодежного предпринимательства – это республиканские целевые программы:

- «Молодежь республики Тыва» (на 2009-2010, 2011-2015 годы);
- «Государственная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства по Республике Тыва» (2011-2012 годы).

Ежегодно за счет средств РЦП «Молодежь Республики Тыва» на 2011-2015 годы и федеральных субсидий проводится республиканский конкурс «Молодежный Бизнес-проект».

Так в 2013 году в конкурсе приняли участие 116 молодых людей: 25 - от действующих молодых предпринимателей, 44 - от безработной молодежи, 17 - от студентов, 27 - от работающей молодежи, 2 – от учащихся школ. Участники разработали разнообразные проекты, касающиеся сферы предоставления услуг, товаропроизводства, промышленного производства, сельского хозяйства, розничной торговли, общественного питания, развития туризма, инноваций, социальных нужд населения, издания печатной продукции.

Из поступивших 116 материалов комиссией было отобрано 45 проектов. В рамках Молодежного образовательного форума «Тува – территория развития» 18 июля состоялась публичная защита бизнес-проектов. К сожалению, на защиту не явились семь человек. Поэтому было заслушано 38 выступлений. Лучшими из них признаны 22 работы, авторы которых и получают государственную поддержку в размере от 70 до 300 тыс. рублей каждый».

В рамках республиканского конкурса «Молодежный Бизнес-проект» Министерством по делам молодежи и спорта поддержано три проекта на сумму 450 тысяч рублей. За счет местных бюджетов и средств муниципальных Фондов поддержки предпринимательства оказана помощь в реализации 17 проектов в объеме двух миллионов рублей. Финансовый вклад самих участников проекта составляет 15 миллионов рублей.

Прежде всего, речь идет об определении стратегии вовлечения молодых людей в предпринимательскую деятельность на пропаганду предпринимательства в молодежной среде, отбор наиболее талантливой молодежи, проведение обучающих мероприятий и сопровождение предпринимательских проектов молодых людей на первых этапах их становления.

Таким образом, с учетом проведенного анализа, Министерством по делам молодежи и спорта Республики Тыва разработана и реализуется комплексная программа по вовлечению молодежи в предпринимательскую деятельность «Ты - предприниматель».

В программе предусмотрены мероприятия не только по субсидируемой поддержке, но и содержащей меры по отбору, обучению и сопровождению наиболее перспективных молодых предпринимателей, в том числе имеющих инновационный бизнес.



*Сагитова Л.Б., Фаррахова Ф.Ф., к.э.н., доцент  
Башкирский государственный аграрный университет*

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОБОСНОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В СПК «УРАЛ» БУРЗЯНСКОГО РАЙОНА**

*В статье рассматривается учет расчетов с покупателями и заказчиками, проблемы и пути его совершенствования.*

Актуальность исследования вопросов бухгалтерского учета расчетов с покупателями обусловлена тем, что предприятия постоянно ведут расчеты с покупателями за купленные ими товары. Учет расчетов с покупателями и заказчиками – один из самых важных участков бухгалтерского учета. Он требует от бухгалтера хорошего знания кассовых операций, всех форм безналичных расчетов и Положений (Стандартов) по бухгалтерскому учету.

Получение прибыли является целью деятельности любой организации, что в большинстве своем происходит в результате продажи продукции, работ или услуг, как собственного производства, так и приобретенных для перепродажи. Отсюда возникает необходимость правильно развить отношения с покупателями и заказчиками, которые зависят от ряда различных факторов: формы и сроков расчетов, их периодичности и регулярности, возникновения и своевременности погашения обязательств перед контрагентами, их законности, и, наконец, соблюдения деловой этики.

От данных расчетов зависит состояние дебиторской и кредиторской задолженности, т.е. благополучие самого предприятия. Состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации.

Под дебиторской задолженностью понимаются все выражаемые в денежной форме обязательства отдельных физических, юридических лиц и прочих дебиторов перед данным предприятием. Дебиторская задолженность возникает в ходе различных операций, чаще всего при реализации товаров, выполненных работ и оказанных услуг в кредит.

Бухгалтерский учет в организации ведется по журнально-ордерной форме, вследствие чего бывают ошибки в вычислении и нарушается баланс между доходами и расходами. На мой взгляд, целесообразно автоматизировать учет. Это позволит избежать многих просчетов, а также бухгалтер сможет сэкономить время при производстве расчетов и заполнении отчетных документов. Автоматизированная система учета упростит порядок хранения: документы могут находиться в электронном виде и отпадет необходимость в организации архива для хранения многочисленных отчетов. Также такая организация бухгалтерского учета предполагает быстрый и удобный доступ к любому документу. Еще одно преимущество автоматизированной системы учета состоит в том, что она позволит снизить риск недобросовестной работы бухгалтера и увеличить контроль над его деятельностью.

Также в ходе проверки учета расчетов с покупателями и заказчиками в СПК «Урал» был выявлен ряд нарушений таких как: неполное заполнение реквизитов в договорах поставки товаров, встречающиеся неунифицированной формы первичных документов, отсутствие картотеки хранения первичных документов в архиве, нарушение сроков инвентаризации расчетов с покупателями и заказчиками, отсутствие сверки расчетов с покупателями и заказчиками.



Для более эффективной работы предприятию СПК «Урал» необходимо:

- 1) обязательное заполнение всех реквизитов в договорах поставки товаров.
- 2) приведение в порядок учета первичных документов:
  - регистрация документов на поступление и отпуск товаров в документах только унифицированной формы;
  - расположение первичных документов в картотеке по срокам хранения в архиве;
  - обязательное оформление акта о выделении документов к уничтожению;
- 3) Обязательная ежеквартальная глубокая инвентаризация расчетов за товар, оформление актов.
- 4) Обязательная полугодовая сверка расчетных документов с поставщиками, покупателями, банком.
- 5) Ежемесячный внутрифирменный контроль над правильностью отражения НДС.
- 6) Провести аттестацию материально-ответственных лиц, бухгалтерской службы на знание законов, нормативных положений, методических указаний, других правил ведения учета материальных ценностей.

Таким образом, подводя итоги по проделанной работе можно надеяться, что внесенные предложения будут рассмотрены и внедрены к применению в бухгалтерский учет предприятия, и окажут положительное влияние на состояние показателей учета и отчетности в СПК «Урал», а также всю работу предприятия.

#### **Библиографический список.**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994): (с изм. и доп. 11.02.2013 г. №8-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете», № 402-ФЗ [Электронный ресурс]:[принят 06.12.2011 г.] (ред. от 23.07.2013) // СПС «Консультант Плюс».
3. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет [Текст]: учебник для вузов/Под ред. проф. Ю.А.Бабаева, А.М.Петрова, Л.Г.Петрова-3-е изд., перераб. и доп.-М.:Вузовский учебник:ИНФРА-М, 2010.-587 с.

*Садыкова А.Ш., Гилева Т.А.*

#### **Уфимский государственный авиационный технический университет ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Основная цель – разработка стратегии развития предприятия. Объект исследования – предприятие ОАО «Башинформсвязь». На основе стратегического анализа определена текущая позиция предприятия, выделены направления развития по составляющим стратегии маркетинга.*

Стратегия, позиция, портфельный анализ, позиционирование, критерии.

В современных условиях любое предприятие, чтобы создать устойчивое конкурентное преимущество, должно в течение своей деятельности решать целый комплекс взаимосвязанных задач: анализировать потребности и требования ключевых групп потребителей, разрабатывать концепции эффективных товаров или услуг, позволяющих компании лучше обслуживать вы-

бренные группы покупателей и др.

Решение этих и ряда других задач, обеспечивающих достижение устойчивой конкурентоспособности компании, осуществляется методами стратегического планирования, одним из которых является стратегическое позиционирование.

В данной работе под позиционированием будем понимать процесс достижения целевой (желаемой) стратегической позиции, либо удержания текущей стратегической позиции, в случае если она совпадает с желаемой.

Начальной точкой развития стратегии позиционирования является понимание позиции, которую в действительности занимает данный товар в сознании реальных и потенциальных покупателей. Затем компания устанавливает какое позиционирование желательно.

Планирование перехода от текущей позиции к желаемой осуществляется с использованием дополнительных инструментов, которыми могут быть матрицы анализа стратегических позиций.

Портфельный анализ – это инструмент, с помощью которого руководство предприятия выявляет и оценивает свою хозяйственную деятельность с целью вложения средств в наиболее прибыльные или перспективные ее направления и сокращения/прекращения инвестиций в неэффективные проекты [1]. В таблице 1 представлена сравнительная характеристика наиболее известных матриц портфельного анализа [1,2,3].

Анализ существующих матриц портфельного анализа позволил выявить их преимущества и недостатки. Основным преимуществом матриц анализа стратегических позиций является их наглядность и простота, возможность оценки положения компании на разных рынках, относительно небольшое количество экономических индикаторов, необходимых для оценки.

Таблица 1

### Методы определения стратегической позиции

Метод	Основное назначение	Возможности модели	Ограничения модели
GE/ Mckinsey	Сравнение привлекательности рынка и конкурентоспособности	– удобный инструмент определения приоритетности инвестирования в различные виды бизнеса и перераспределения ресурсов; – используется на всех уровнях внутри компании; – применяется при наличии большого числа отдельных стратегических бизнес-единиц	– в краткосрочной перспективе очень трудно оценить правильность инвестиций в виды бизнеса, относящиеся к Победителям

Продолжение Таблицы 1

Метод	Основное назначение	Возможности модели	Ограничения модели
ADL/LC	Определение стратегии бизнеса на каждом этапе существования товара на рынке	– хорошее определение функции, рынка, положения и вклада каждого вида бизнеса в корпоративный бизнес-портфель. – полная картина бизнес-портфеля, в которой не упускается ни одна из конкретных стратегий	– модель ограничена только теми стратегиями, в которых не предпринимаются попытки изменить жизненный цикл; – может привести к механическим и нетворческим решениям
Hofer/Schendel	Позиционирование существующих видов бизнеса на матрице развития рынка товаров, определении идеального набора из этих видов бизнеса и разработке путей формирования такого набора.	– метод предполагает только внешние источники инвестирования, игнорируя внутренний потенциал; – рекомендуемые стратегии соответствуют сразу нескольким ячейкам матрицы.	– позиции определяются в разрезе стадий жизненного цикла отрасли
BCG	Оценка потребности в финансировании и оценка позиции организации	– возможность мысленного структурирования и наглядного представления стратегических проблем предприятия; – пригодность в качестве модели для генерирования стратегий; – простота использования.	– оценка СПЕ только по двум критериям; – невозможно точно оценить продукты, находящиеся в средней позиции

Отрицательной стороной таких моделей является невозможность учета в них большого количества факторов, зачастую, укрупненность и условность оценки, а в ряде случаев значительная зависимость получаемого результата от мнения исследователей - построителей матриц.

Объектом исследования данной статьи выбрано предприятие связи ОАО «Башинформсвязь», являющееся одним из крупнейших операторов связи в Уральском регионе и стране.

Предприятие ОАО «Башинформсвязь» предоставляет очень широкий спектр услуг населению республики, одной из которых является услуга Ин-

тернет. С каждым днем доля клиентов по данному направлению деятельности растет, но не в меньшей степени растет и число компаний, предоставляющие данную услугу.

По итогам 2012 года компания предоставляет проводной Интернет 300 тыс. домохозяйств по всей республике, доля рынка 42,2%. Сильны позиции и у второго игрока, компании «Уфанет», услугами которой пользуются порядка 260 тыс. абонентов, что соответствует доле рынка 36,5%. Хорошую динамику показывает компания «ЭР-Телеком», которая вышла на местный рынок всего год назад. За 13 месяцев провайдер подключил более 17 тыс. абонентов.

Лидером рынка по услуге Интернет в г. Уфа является компания «Уфанет». Она занимает 48,5% рынка (рисунок 1). Абонентская база в столице республики составляет 245 тыс. Компания продолжает активно расти за счет запуска сетей в новостройках и перетока абонентской базы от конкурентов

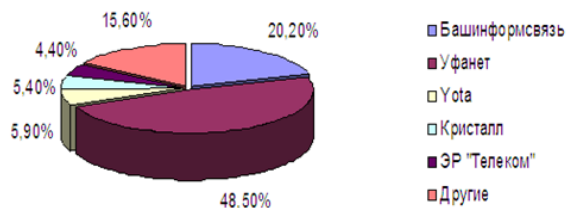


Рисунок 1. Доля рынка Интернет-провайдеров г. Уфы

Для построения целевой стратегической позиции используем модифицированную матрицу портфельного анализа GE/McKinsey, которая состоит из шести квадратов, сформированных по двум критериям: «Привлекательность отрасли» (низкая, средняя и высокая) и «Сила бизнеса» (низкая, средняя и высокая).

Таблица 2

### Оценка критериев матрицы GE/McKinsey

Сила бизнеса ОАО «Башинформсвязь»				Привлекательность отрасли			
Критерии оценки	Вес	Оценка	Итого	Критерии оценки	Вес	Оценка	Итого
1. Относительный размер	0,1	5	0,5	1. Темпы роста рынка	0,3	4	1,2
2. Доля рынка	0,15	2	0,3	2. Широта рынка	0,1	3	0,3

Продолжение Таблицы 2

3. Технологическое состояние	0,25	4	1	3. Уровень конкуренции	0,2	5	1
4. Образ, имидж предприятия	0,3	1	0,3	4. Норма прибыли в отрасли	0,15	4	0,6
5. Эффективность дистрибуторской сети	0,2	1	0,2	5. Преданность потребителя торговой марке	0,25	3	0,75
Оценка силы бизнеса	1,00		2,3	Оценка привлекательности отрасли	1,00		3,85

По полученным результатам построим матрицу «привлекательность отрасли – сила бизнеса» (рисунок 2).

привлекательность отрасли	высокая	Победитель 1	Победитель 2	Вопросительный знак	5
	средняя	Победитель 3	Средний бизнес	Поражение 1	
	низкая	Доходный бизнес	Поражение 2	Поражение 3	1
		сильная	средняя	слабая	
		5	Сила бизнеса	1	

Рисунок 2. Матрица «привлекательность отрасли – сила бизнеса»

Исходя из полученных расчетов, анализируемое предприятие занимает позицию «Победитель 2», что соответствует высокой степени привлекательности рынка и среднему уровню относительных преимуществ организации. Стратегической задачей организации является, определение слабых и сильных сторон, а затем осуществление необходимых инвестиций. Целевая позиция предприятия – положение «Победитель 1», что соответствует более высокой

силе бизнеса. Основная возможность достижения целевой позиции – нейтрализация слабых сторон компании и увеличение доли рынка. Определив целевую позицию, определим стратегию позиционирования по основным составляющим.

Стратегия продвижения товара, должна быть направлена на «силовые» способы торговли, а именно навязывание потребителю своей продукции за счет рекламного воздействия. Как известно, многие компании используют данный метод, например ЭР «Телеком» и ОАО «Вымпелком». Данный тип стратегии называется «толкай».

Так как данный вид услуг, является услугами широкого и повседневного пользования, то стратегия распределения должна носить интенсивный характер, цель которой – широкий рынок сбыта, массовая реализация и высокая прибыль.

Третьей составляющей является стратегия ценообразования. Здесь необходимо рассмотреть и выбрать две стратегии, а именно стратегия цен на новые услуги, и стратегия изменения цен. Для новых предлагаемых услуг необходимо применять стратегию среднерыночных цен, опираясь на цены крупных компаний конкурентов. Что касается стратегии изменения цены, то необходимо придерживаться стратегии стабильных цен. Несмотря на то, что потребители не так часто изъявляют желание поменять своего оператора, нужно учитывать факт, что повышение цен может заставить клиентов сделать это.

И последняя составляющая – стратегия предложения товара. Здесь необходимо использовать стратегию дифференциации, суть которой постоянно выводить на рынок новые продукты. В нашем же случае, компания должна постоянно анализировать потребности клиентов и разрабатывать новые тарифы, которые смогут в большей степени удовлетворить их.

Таким образом, по результатам проведенного исследования были подготовлены рекомендации по разработке стратегии развития для предприятия связи, а именно:

- определены текущая и целевая позиция предприятия на основе матрицы портфельного анализа;
- сформированы стратегии достижения поставленной целевой позиции по основным составляющим стратегии маркетинга.

#### **Библиографический список/**

- Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 11-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 800с.  
Минаев Д.В. Маркетинг в схемах и моделях/ Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 480 с.  
Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива.– СПб.: Наука, 2010.– 589с.

*Сазанова Л.А. к.ф.-м. н., доцент*

*Уральский государственный экономический университет*

## **ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ И ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

*Рассматривается роль информационного менеджмента на предприятиях в процессах создания и внедрения инновационных разработок в сфере информационных технологий.*

Создание и развитие информационных систем – сложная и наукоемкая сфера, успешная деятельность в которой требует соответствующего потенци-

ала: кадрового, управленческого, технологического и финансового. Причем, практика показывает, что этого потенциала могут не иметь не только малые, вновь создаваемые фирмы, но и крупные предприятия.

Область информационных технологий является динамично развивающейся. Поэтому готовность к постоянным инновациям в этой сфере становится важной составляющей как производственного процесса, так и предпринимательства в целом. Если стратегические цели предприятия предусматривают его передовую роль в своей отрасли, то необходимы постоянные инновации в области информационных систем. Соответственно, одной из главных задач информационного менеджмента становится выявление перспективных направлений в развитии сферы обработки информации и преобразование этих направлений в инновационные проекты. Реализация успешных инновационных разработок происходит далее на оперативном уровне в соответствии с планами компании.

Для компаний-производителей информационных продуктов и предоставляющих информационные услуги, можно выделить следующие факторы успеха инноваций [1]:

- обоснованные и тщательно проработанные стратегии в области инноваций;
- готовность модернизировать продукцию как с учетом возникновения новых технологий, так и с учетом изменяющихся потребностей пользователей;
- проведение собственных исследований и разработок;
- эффективное сотрудничество с исследовательскими лабораториями, центрами и передовыми университетами;
- своевременное приобретение перспективных идей у других компаний и программистов-одиночек;
- использование адаптивных методов разработки продуктов и услуг.

Отрасль информатизации имеет ряд особенностей, отражающиеся на инновационной политике. Это – динамичность, новизна предлагаемых продуктов и услуг и, как следствие, бурный рост рынка информационных услуг, а также то, что использование фирмами передовых информационных технологий обеспечивает им стратегические преимущества на рынке. Все вышеперечисленное прежде всего относится как к компаниям, которые создают информационные продукты и предоставляют информационные услуги, так и к компаниям-потребителям.

Для последних, если их автоматизированные информационные системы являются фактором производства, интерес к инновациям в области систем и технологий тоже может быть очень высок. Для таких компаний-потребителей информационных продуктов и услуг, внедряющих ИТ-технологии, факторами успеха являются, прежде всего, те, что связаны с условиями организации процесса внедрения, а именно:

- руководство компании, безоговорочно поддерживающее проекты автоматизации, понимая сущность проблем, возникающих в ходе реализации каждого проекта;
- наличие сильной мотивации сотрудников: внедрение новых информационных технологий на предприятии должно обеспечить удовлетворенность сотрудников с применением предусмотренных проектом средств информатизации и стимулировать к освоению новых возможностей;
- высокопрофессиональный проектный менеджмент.

Активное участие сотрудников ИТ-подразделений предприятия-заказчика и конечных пользователей в создании или внедрении новых систем, если

оно наблюдается, имеет существенные достоинства: пользователь чувствует, что он имеет реальное влияние на развитие системы. У него нет ощущения, что вклад, вносимый им в формирование системы, может быть использован ему в ущерб; пользователь уже не воспринимает новую информационную систему как нечто, чуждое ему, разработанное и созданное другими, без интереса к его потребностям. Система, которая вводится при участии ее будущего пользователя, – это и его система тоже; возможные ее недостатки (которые, вероятно, выявятся достаточно скоро) не послужат поводом для отказа от применения разработки. Пользователь будет принимать активное участие в устранении недостатков ориентированной на его нужды и задачи системы; он получает возможность в процессе ее создания конкретизировать и уточнять свои представления о ней, учитывая ее технические возможности. Это важно, потому что зачастую пользователи не могут четко сформулировать на момент начала разработки системы свои требования к ней и отчетливо высказать какие-то пожелания ввиду отсутствия представлений о ее конкретных возможностях, а также о вариантах ее организации. Особенно это актуально в ситуации, когда параллельно с внедрением новых технологий организация занимается реинжинирингом бизнес-процессов [2] — задачей конфликтной, затрагивающей интересы большинства работников и существенно меняющей привычные всем процедуры и схемы работы. Очень часто компании совмещают эти две задачи, корректируя бизнес-процессы под требования модели, предлагаемой ИТ-специалистами. Такой проект представляет собой совокупность весьма сложных задач и потенциальных разногласий, с которыми может справиться только высококвалифицированный специалист – представитель заказчика.

Для руководителей фирм обычно значительные трудности вызывает выделение сотрудников фирмы для работы с консультантами со стороны внешнего исполнителя, на которого возложено внедрение инновационной технологии. Таким сотрудником обычно является квалифицированный менеджер проекта со стороны фирмы-клиента, управленец, специализирующийся на вопросах автоматизации и информатизации. Он же – информационный менеджер. Участниками процесса внедрения новой информационной системы будут: высший менеджмент компании в лице менеджера, ответственного за проект (информационного менеджера), сотрудники отдела автоматизации, рабочая группа, консультанты компании-разработчика.

Следует заметить, что, несмотря на трудности, в идеале инновационный процесс никогда не должен прерываться на любом предприятии. Инновации вообще требуют постоянных экспериментов и исследований, а в наукоемких технологиях, к которым относятся информационные – особенно. Устранять недостатки в сфере обработки информации приходится за счет дополнительных затрат. Поэтому, для эффективного внедрения информационных систем в деятельность предприятия необходим так называемый «осмотрительный менеджмент».

Обобщая сказанное выше, можем прийти к выводу, что как создание жизнеспособной информационной системы, так и ее экономическая эффективность напрямую зависят от уровня управления проектами, а следовательно, от уровня развития информационного менеджмента на предприятии.

#### **Библиографический список.**

1. Костров, А.В. Основы информационного менеджмента. Учебное пособие. / – М.: Финансы и статистика, 2001. – 274 с.
2. Кригер А.Б. Информационный менеджмент. Учебное пособие./ Владивосток.: Изд-во Дальневосточного государственного университета, 2004.– 127 с.



*Сайфуллина Р.Р.*

*ОАО «Челябинский металлургический комбинат»*

## **УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ПО СТАНДАРТАМ COSO и ISO: СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РИСК**

*В 2012 году на территории Российской Федерации был введен в действие стандарт ISO 31000:2009 «Риск-менеджмент – Принципы и руководства». Кроме него, в настоящее время в России широко применяется комплекс стандартов COSO. Каждый из этих стандартов предлагает свой перечень методов воздействия на риск. В статье проводится сравнение этих методов, и даются рекомендации по их применению.*

Актуальность рассматриваемого вопроса заключается в том, что российским бизнесом все чаще применяются инструменты, связанные с организацией внутреннего контроля и риск-менеджмента. В связи с этим изучение документов, в которых представлены общие подходы и методики управления рисками, становится необходимым этапом их внедрения. Два действующих в России документа содержат различные рекомендации по различным аспектам риск-менеджмента. В настоящей статье представлены результаты сравнения методов реагирования на риск, установленные стандартами COSO и ISO 31000:2009.

Стандарт ISO 31000:2009 «Риск-менеджмент – Принципы и руководства», рекомендованный к применению для широкого круга заинтересованных лиц, был введен в действие на территории РФ в 2012 году. Описанные в нем методы воздействия на риск – методы обработки рисков могут быть применены предприятиями вне зависимости от их масштабов и сфер деятельности. Предприятиями в России в настоящее время широко применяется также комплекс стандартов COSO, разработанный комитетом спонсорских организаций комиссии Тредуэя (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO). В указанном стандарте также были отражены методы воздействия на риск, однако там они именуются **методами реагирования на риск**.

Большее распространение в России получили стандарты COSO. Согласно COSO, в процессе выбора метода реагирования на риск руководство компании должно учитывать «воздействие этой реакции на вероятность и влияние рисков, затраты и преимущества, и выбирать вариант реагирования, обеспечивающий остаточный риск, не выходящий за пределы допустимого уровня риска» [стр. 71, 1]. COSO выделяют следующие способы реагирования на риск [стр. 71-75, 1]:

1. Уклонение от риска – этот метод предполагает прекращение осуществления предприятием рисковей деятельности. Он может включать в себя закрытие определенного вида производства, отказ от выхода на новые рынки, или принятие решения о продаже подразделения и т.д.;

2. Сокращение риска означает, что предприятием предпринимаются действия по уменьшению вероятности и/или влияния риска, что может потребовать от руководства компании принятия большого числа оперативных управленческих решений. Разновидностями сокращения рисков могут быть диверсификация (расширение видов деятельности компании), введение лимитов, формирование резервов (на покрытие убытков) и уменьшение времени нахождения в опасных зонах (для производственных циклов);

3. Под перераспределением риска имеется в виду перенос или иное распределение части риска, за счет чего достигается уменьшение его величины.

Наиболее широко используемыми способами перераспределения риска является страхование, хеджирование и передача вида деятельности сторонней организации;

4. Принятие риска означает, что руководством компании не предпринимается никаких действий для снижения вероятности или влияния риска по причине возможного получения дохода, либо по причине неизбежности его наступления. Примерами принятия риска могут быть – «самострахование» на случай убытков (создание резервов), и непосредственное принятие риска, соответствующего допустимому уровню. Предприятиями может также применяться удержание риска, которое включает в себя принятие риска и самострахование. Сумма образуемого при этом резерва равняется сумме, необходимой для покрытия возможного ущерба. Стоит особо отметить, что применение удержания требует наличия дополнительных мер контроля – внутри компании должны существовать регламентированные процедуры по принятию рисков, а персонал обучен проведению оперативных действий в кризисных ситуациях. Так, например, для удержания производственных рисков необходимо разработать инструкции по технике безопасности, обучить персонал их соблюдению и действиям на случай возможной аварии.

В международном стандарте ISO 31000:2009, в отличие от COSO, используется термин «обработка риска». Согласно определению 2.25 стандарта обработка риска представляет собой процесс модификации риска[2]. В соответствии с положениями примечания 1 определения 2.25 обработка риска может включать:

- обходной путь риска посредством решения не начинать или не продолжать деятельность, которая провоцирует появление риска;
- сохранение или увеличение риска с целью исследовать обстоятельство;
- удаление источника риска (определение 2.18)
- изменение вероятности (определение 2.21)
- изменение последствий (определение 2.20)
- разделение риска с другой стороной или сторонами (включая контракты и финансирование риска);
- сохранение риска при наличии полной информации.

Рассмотрим указанные методы обработки риска подробнее[2]:

1. Обходной путь риска посредством решения не начинать или не продолжать деятельность, которая провоцирует появление риска. По своей сути этот метод аналогичен уклонению от риска, установленному COSO – он также может включать в себя закрытие определенного вида производства, отказ от выхода на новые рынки, или принятие решения о продаже подразделения;

2. Сохранение или увеличение риска с целью исследовать обстоятельство – метод аналогичен принятию риска и при его применении руководством компании также не предпринимается никаких мер по снижению вероятности или степени влияния риска. Однако, при принятии риска речь идет о том, что риск был исследован руководством компании, оценены вероятность и степень влияния, затраты и возможные преимущества, уровень остаточного риска не выходит за пределы допустимого уровня. При сохранении или увеличении ри-

ска, руководством указанные действия также проводятся, однако при этом отсутствует достаточный объем информации, поскольку вероятность и влияние риска не могут быть точно определены, также как и потенциальные затраты и преимущества. При этом уровень остаточного риска будет равен уровню присущего риска или даже превышать его. Это возможно, поскольку согласно определению 2.27 [2] остаточным признается риск, который остается после обработки риска, при этом в соответствии с прим. 1 к определению 2.27 [2] остаточный риск может содержать в себе неидентифицированный риск. В отличие от ISO 31000:2009, COSO понимает под остаточным риском риск, остающийся после принятия руководством мер по реагированию на риск. При этом уточняется, что остаточный признается риск, остающийся после эффективного выполнения запланированных руководством действий по снижению присущего риска;

3. Удаление источника риска. Согласно определению 2.16 [2] под источником риска понимается элемент, который сам по себе или в комбинации с другими имеет внутренний потенциал для возникновения риска, источник риска может быть материальный или нематериальный [прим. 1, определение 2.16, 2]. В COSO удалению риска соответствует способ «уклонение от риска», предполагающий прекращение осуществления рисковозной деятельности;

4. Изменение вероятности. Изменение последствий. Согласно определению 2.19 [2] под вероятностью понимается возможность того, что что-то произойдет. В соответствии с примечанием 1 к определению 2.19. в терминологии риск менеджмента слово «вероятность» используется для ссылки на возможность, что что-то произойдет, измеряется и определяется объективно и субъективно, количественно и качественно, и описывается с помощью общих терминов или математически. Под последствием согласно определению 2.18 [2] понимается исход события, влияющий на цели. При этом уточняется, что событие может привести к ряду последствий (Примечание 1); последствие может быть определенным или неопределенным и иметь позитивное или негативное влияние на цели (Примечание 2); последствия могут быть выражены качественно и количественно (Примечание 3); начальные последствия могут повлечь за собой более серьезные (Примечание 4). Согласно COSO [стр. 71, 1] руководство при принятии решения о реагировании на риск оценивает воздействие этой реакции на вероятность и влияние рисков. Следовательно, каждый из способов реагирования на риск, указанных нами ранее, влечет за собой изменение вероятности и влияния рисков, которое будет различаться в зависимости от специфики финансово-хозяйственной деятельности предприятия, исходя из этого, изменения вероятности и последствий влияния риска применимы для предприятий малого бизнеса, с учетом положений указанных нами ранее;

5. Разделение риска с другой стороной или сторонами (включая контракты и финансирование риска) по своей сути близок к перераспределению риска;

6. Сохранение риска при наличии полной информации – метод близок к принятию риска, установленному COSO. При его применении руководством компании также не предпринимается никаких мер по снижению вероятности или степени влияния риска.

Ниже в таблице 1 нами были обобщены результаты анализа методов реагирования на риск (обработки риска), установленные COSO (ISO 31000:2009), проведенного в целях установления того, какие из них могут быть применены предприятиями малого бизнеса:

*Таблица 1*

**Анализ методов воздействия на риск, установленных стандартами COSO и ISO**

№ п/п	Метод реагирования на риск, установленный COSO	Метод обработки риска, установленный ISO 31000:2009
1. Уклонение от риска	<ul style="list-style-type: none"> <li>– закрытие производства определенного вида готовой продукции;</li> <li>– отказ от выхода на новые рынки,</li> <li>– принятие решения о продаже подразделения;</li> <li>– переквалификация производства.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– обходной путь риска посредством решения не начинать или не продолжать деятельность, которая провоцирует появление риска;</li> <li>– удаление источника риска;</li> <li>– изменение вероятности;</li> <li>– изменение последствий.</li> </ul>
2. Сокращение риска	<ul style="list-style-type: none"> <li>– диверсификация;</li> <li>– введение лимитов;</li> <li>– формирование резервов;</li> <li>– уменьшение времени нахождения в опасных зонах.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– изменение вероятности;</li> <li>– изменение последствий.</li> </ul>
3. Перераспределение риска	<ul style="list-style-type: none"> <li>– хеджирование;</li> <li>– страхование;</li> <li>– передача определенного вида деятельности сторонней организации.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– разделение риска с другой стороной или сторонами (включая контракты и финансирование риска);</li> <li>– изменение вероятности;</li> <li>– изменение последствий.</li> </ul>
4. Принятие риска	<ul style="list-style-type: none"> <li>– самострахование,</li> <li>– непосредственное принятие риска;</li> <li>– удержание риска (одновременное самострахование и принятие риска).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– сохранение или увеличение риска с целью исследовать обстоятельство;</li> <li>– сохранение риска при наличии полной информации;</li> <li>– изменение вероятности;</li> <li>– изменение последствий.</li> </ul>

Исходя из результатов анализа методов воздействия на риск, установленных COSO и ISO 31000:2009 нами была сформирована схема соответствия методов воздействия на риск, установленных этими двумя стандартами (рис. 1).

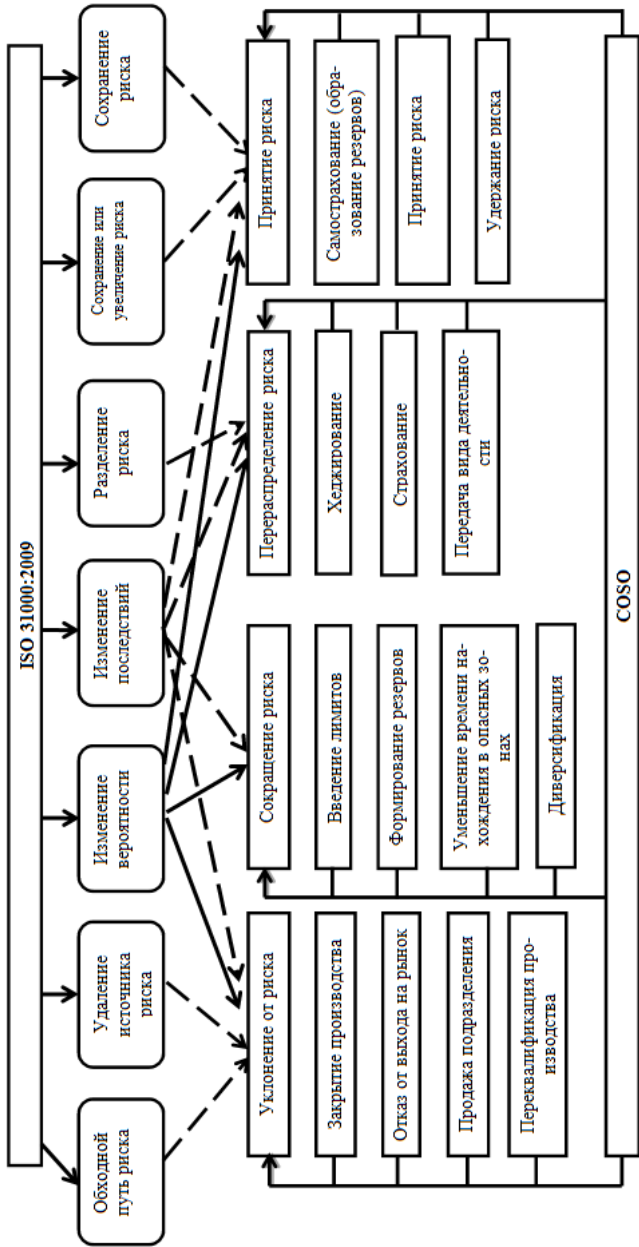


Рисунок 1. Сравнение методов воздействия на риск, установленных СОСО и ISO 31000:2009 (авт.)

Итак, в настоящее время на территории РФ широкое получил комплекс стандартов COSO. Кроме того в 2012 году в России в действие был введен международный стандарт ISO 31000:2009. В каждом из них был предложен свой перечень методов воздействия на риск. Автором был проведен анализ методов воздействия на риск, установленных этими стандартами с целью выявления общих черт и отличий между ними. COSO выделяет четыре метода воздействия (реагирования) на риск – уклонение от риска, его сокращение, перераспределение и принятие. В отличие от COSOISO 31000:2009 было выделено семь методов воздействия на риск (обработки риска) – обходной путь риска посредством решения не начинать или не продолжать деятельность, которая провоцирует появление риска; сохранение или увеличение риска с целью исследовать обстоятельство; удаление источника риска; изменение вероятности и др. В ходе проведения анализа нами было установлено, что каждому из четырех методов реагирования на риск, описанных COSO соответствуют несколько методов обработки риска, установленных ISO 31000:2009. Так, например, уклонению от риска соответствуют обходной путь риска посредством решения не начинать или не продолжать деятельность; удаление источника риска; изменение вероятности; изменение последствий. Таким образом, методы воздействия на риск, установленные каждым из указанных выше стандартов идентичны друг другу по своему содержанию.

#### **Библиографический список.**

1. Штейнберг, Р.М. Управление рисками организаций. Свод общих положений / Р.М. Штейнберг, М. Ричард, И.Эй. Майлс и др. – COSO. – 2004. – 139 с.
2. ISO 31000:2009 «Риск-менеджмент – Принципы и руководства» – <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-iso-31000-2010>.

*Селезнёв И.С.*

*ФГБОУ ВПО Ульяновский государственный технический университет;*  
**О ПЕРСПЕКТИВАХ ИЗУЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ  
ОБЩЕСТВА**

*Автор делится результатами анализа подходов к определению понятия «инновационная культура общества», а также научно-мировоззренческих взглядов на изучение данного феномена.*

Вопросы внедрения инноваций, осуществления инновационной деятельности, реализации инновационного потенциала общества всегда имели огромное значение для субъектов политики и экономики. Однако именно в конце XX века вопросы формирования инновационной культуры вышли на первый план. В то самое время, когда происходящие в мировом сообществе процессы стали требовать новых управленческих, правовых, научных и технологических подходов, остро обозначилась потребность экономики в профессионалах новой формации — распространителях новой культуры, генераторах идей и их воплощателях, инициаторах инновационных процессов.

В Российской Федерации проблемы формирования инновационной культуры общества на рубеже XX и XXI веков определили создание Института стратегических инноваций. По инициативе Института в 1999 году был подписан первый программный документ — Хартия инновационной культу-

ры[1], концептуально определившая, что «устойчивое развитие нынешней цивилизации возможно лишь благодаря постоянным нововведениям (инновациям) в науке, образовании, культуре, экономике, управлении...».

Придавая стратегически решающее значение культуре инновационной деятельности, представители науки, культуры, образования, органов государственного и общественного управления, деловых кругов обозначили причины отставания инновационных процессов в обществе и отметили необходимость комплексного подхода к проблемам формирования инновационной культуры, развития инновационного потенциала личности, преодоления инновационного застоя в обществе.

В настоящее время интерес к инновационной культуре наблюдается не только в научных кругах и специализированных структурах. Задача формирования инновационной культуры является приоритетом государства и общества. Всё большее количество представителей органов власти и бизнеса уделяют пристальное внимание вопросам инновационного развития, особо выделяя проблемы формирования инновационной культуры, поскольку именно инновационная культура будет способствовать развитию инновационного общества в России.

Анализируя определения инновационной культуры, данные в различных источниках, а также подходы различных исследователей[2] к вопросам её формирования и развития, можно сделать следующие выводы:

1. Пока не сформировалось общепризнанных подходов к пониманию инновационной культуры. Исследователи рассматривают её как область общекультурного процесса, особый вид культуры, часть культуры общества, свойство или элемент культуры. Следовательно, необходимо консолидировать усилия учёных и специалистов по совершенствованию методологии изучения инновационной культуры.

2. Несмотря на различные подходы к определению феномена инновационной культуры, все исследователи рассматривают её как основу инновационного развития общества. Не всегда такой же точки зрения придерживаются представители власти и деловых кругов, уделяя недостаточно пристальное внимание вопросам формирования и развития инновационной культуры общества и личности. Определение направлений развития инновационной культуры, выявление факторов способствующих или наоборот препятствующих её формированию должно найти отражение в трудах учёных и исследователей, а также в стратегических программах.

3. Суть развития инновационной культуры общества заключается в реализации и поддержке всех возможных видов инноваций, а также осуществляется активное приобщение человека к происходящим в обществе инновационным процессам, что оказывает влияние на его духовное совершенствование и на стремление к самореализации и саморазвитию[3].

4. Являясь субъектом инновационной культуры, личность одновременно является частью общества и продуктом инновационной культуры этого общества. Взаимодействие инновационной культуры личности и инновационной культуры общества является обязательным условием её формирования. Наблюдается, так называемый, взаимообмен или переход инновационной культуры личности в инновационную культуру общества и наоборот[4]. Способствуя становлению высоко интеллектуальных и креативных личностей, общество обеспечивает своё инновационное развитие и формирование инновационной культуры.

### **Библиографический список.**

1. Хартия инновационной культуры // Инновации. 1999. № 9–10. С. 55.
2. Санто Б. Сила инновационного саморазвития // Инновации. 2004. № 2. С. 8.
3. Степин В. С. Культура // Новая философская энциклопедия : В 4 т. / Ин-т философии РАН ; Нац. обществ.-науч. фонд ; Предс. научно-ред. совета В. С. Степин. М. : Мысль, 2000–2001. Т. 2. С. 341.
4. Философия творчества : Монография / Под общ. ред. А. Н. Лоцилина, Н. П. Французовой. М. : Философское общество, 2002. С. 9.

*Селиванова И.В., кандидат педагогических наук, доцент  
Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ*

### **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ**

*Молодежная политика – это комплекс мер, направленных на создание условий для успешной социализации и самореализации молодых людей. Целью молодежной политики Краснодарского края является развитие потенциала молодежи, что в свою очередь способствует социальному, культурному, экономическому развитию региона.*

Страна, которая не заботится о детях и о молодом поколении, не имеет будущего. Ни одна страна в мире не может нормально развиваться без четкой и продуманной программы воспитания и подготовки молодого поколения к профессиональной, в том числе и к общественно полезной деятельности. Молодежь – это поколение проходящих стадию взросления, в это же время происходит и становление личности, усвоение знаний, социальных ценностей и норм, необходимых для того, чтобы индивид состоялся как полноценный и полноправный член общества. Молодежь сегодня – это активно развивающаяся социальная группа людей, на плечи которой ложится ответственность за будущее нашей страны, это важный субъект любого государства. Молодые люди – неоднородная группа, самая динамичная и критически мыслящая, обладающая огромным социальным и творческим потенциалом.[1]

В Краснодарском крае развитие молодежной политики особо ярко выражено в противоречии между реальными возможностями молодых людей и требованиями, которые им предъявляют местные органы самоуправления. Поэтому при большей самостоятельности региона и муниципальных образований складывается локальный опыт, сочетающий общее и единичное как наиболее верный подход к решению проблем развития молодежной политики.

К основам молодежной политики Краснодарского края можно отнести качественное образование, занятость молодежи, ее трудоустройство, возможность самореализации и профессионального роста, уровень здравоохранения, удовлетворение духовных потребностей молодежи, решение жилищных проблем. Это те цели, которые воплощать незамедлительно. Молодежь в отличие от любой другой социально-демографической группы, открыта инновациям. Именно от молодежной политики зависит будущее самой молодежи и страны в целом. Сегодня все молодежные организации Краснодарского края можно условно разделить на две группы: организации, которые непосредственно со-



трудничают с органами по делам молодежи, и те, которые существуют формально. К сожалению, вторые встречаются гораздо чаще, причина этому – нехватка квалифицированных кадров, а также не способность людей организовать эту работу. В Краснодарском крае, как и по всей России, сложно провести подсчет молодежных организаций. По данным статистики, в Краснодарском крае зарегистрировано 117 молодежных организаций и 98 детских общественных объединений [2].

Вопросы развития молодежной политики в Краснодарском крае нетолько активно обсуждаются, но и воплощаются в конкретные программы действий. Ежеквартально проводившиеся встречи лидеров молодежных объединений с целью повышения качества работы и возможности информирования молодых людей обинтегрировании в мировом сообществе. Анализируя законодательство, касающееся молодежной политики края, а также работу органов, формирующих и реализующих молодежную региональную политику, необходимо отметить активизацию государственных органов управления в этой сфере. Правовое регулирование осуществляется на всех уровнях в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, Уставами муниципальных образований, законами и иными нормативными правовыми актами Краснодарского края. [3]

К основным задачам молодежной политики Краснодарского края можно отнести следующие: защита прав и интересов молодежи, нравственное развитие, укрепление физического здоровья, формирование гражданственности, чувства долга и ответственности, приоритет гуманистических ценностей, привлечение молодых граждан к участию в общественно-политической жизни края. Взаимодействие государственных органов управления и молодежи в основном носит организационный характер. Это воплощается в проведении мероприятий, реализации государственных целевых программ и иной нормативно-правовой деятельности. В соответствии с Законом Краснодарского края «О государственной молодежной политике в Краснодарском крае» одним из основных направлений молодежной политики в крае является экономическая самостоятельность молодых людей, а также их трудоустройство, поскольку трудоустройство молодых специалистов относится к актуальным проблемам современного общества. В Краснодарском крае оценка эффективности долгосрочных программ осуществляется по единой методике, которая включает в себя предпринимаемые меры по улучшению положения молодежи в обществе. Молодежь не представляет собой единой политической и идеологической силы, однако политические лидеры всегда уделяли молодежи большое значение как движущей силе, поскольку именно она в значительной степени решает исход общественно-политической борьбы.

В настоящее время перед молодежью стоят более жесткие условия выбора способа и путей социальной адаптации, чем у предшествующего поколения. Это обусловлено рядом причин, таких как: нестабильность в обществе, социально-правовая незащищенность несовершеннолетних и молодежи, проблемы трудоустройства, а также досуговой занятости, снижение уровня нравственных ценностей, профессиональная невостребованность специалистов, неудовлетворенность заработной платой.

В целях эффективного решения проблем молодежи в Краснодарском крае реализуется Концепция федеральной целевой программы «Молодежь

России» на 2011-2015 г.В крае активно развита инфраструктура молодежной сферы:работают молодежные биржи труда;развивается сеть клубов молодой семьи;продолжается строительство молодежных комплексов;активизируется работа подростковых муниципальных клубов по месту жительства, находящихся в ведении органов по делам молодежи;созданы молодежные досуговые центры;совершенствуются формы и методы работы в центрах социально-психологической помощи молодежи;активно работают по воспитанию гражданственности и патриотизма молодежи военно-патриотические центры и т.д.[4]

В настоящее время молодежная политика Кубани вступает в новый этап развития, который предполагает выработку ясных и понятных ценностных ориентиров и норм поведения, создание современной системы социальной адаптации молодежи, создание устойчивой инфраструктуры, вовлечение молодежи в общественную жизнь. Все это заставляет региональные и муниципальные органы власти проводить целенаправленную и скоординированную воспитательную, в том числе профилактическую и реабилитационную работу в молодежной среде с использованием возможностей учреждений образования, культуры, спорта, общественных объединений и организаций.

Особенностью кубанской молодежи является достаточно высокая активность, гибкость, мобильность, накопление профессионального опыта, развитие практических навыков в решении жизненных проблем и устранении неравенства стартовых возможностей. Множественность факторов политической социализации требует научно обоснованной координации их деятельности. Изучение этих проблем при ясном понимании того, что молодежь не просто объект заботы и воспитания, но активный субъект общественно-политической деятельности – первостепенная задача органов региональной власти и муниципалитетов.

Молодежь сегодня становится политически сознательной и просвещенной, перед молодымилюдьми открываются принципиально новые пути, дающие возможность свободного развития и интеграции в мировое сообщество.В то же время имеется острая необходимость в разработке детальной, научно обоснованной и социально ориентированной общегосударственной молодежной политики, которая должнаопределить первоочередные приоритеты, ясное понимание целей и способов их достижения.

#### **Библиографический список.**

1. Понарина Н.Н. Современный человек перед проблемами глобализации // Историческая и социально-образовательная мысль. 2010. №4. С. 29-35.
2. Материалы сайта Федеральной службы государственной статистики – Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
3. Состояние и перспективы информационного обеспечения молодежи, государственной молодежной политики, воспитания и социальной защиты детей: аналитические материалы Департамента государственной молодежной политики, воспитания и социальной защиты детей – Режим доступа: <http://dmp.mgoru.ru>
4. Концепция федеральной целевой программы «Молодежь России» на 2011-2015 г. // СПС «Гарант», 2014.

*Семенова И.Ю.*

**ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»  
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРАВОВЫХ СТИМУЛОВ КАК ИНСТРУМЕНТА  
ОХРАНЫ ДЕТСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

*В статье предпринята попытка проанализировать использование государством такого правового средства как стимулы в качестве инструмента охраны детства в современной России. Автор приходит к выводу, что использование правовых стимулов должно гармонизировать общественные отношения в сфере развития, обеспечения и охраны здорового и полноценного детства в нашей стране.*

Конституция РФ 1993г. в ст. 38 п. 1 закрепляет, что «материнство и детство, семья находятся под защитой государства»[2], что соответствует общепризнанным принципам и нормам международного права, и, в первую очередь, Конвенции ООН о правах ребенка [1].

Хотя в правовой литературе XXI век именуют «веком ребенка», в современной России детство все же нуждается в государственной охране, поддержке и защите. Анализ выступлений первых лиц государства свидетельствует о том, что необходимо совершенствовать правовые основы детства. В первую очередь речь идет о принятии в нашей стране специализированных законов, направленных на охрану детства (можно использовать положительный опыт некоторых государств, например, Закон Украины «Об охране детства» 2001г. и др.). Нельзя не отметить, положительный пример принятия Федерального закона РФ «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию» [3].

Сегодня высшие органы государственной власти РФ определили ряд направлений деятельности государства по охране детства, определив основной принцип в работе по охране детства - «все лучшее - детям». Реализация данного принципа осуществляется по самым различным направлениям.

В этой связи актуальным представляется использование таких правовых средств как правовые стимулы, с помощью которых можно эффективнее воздействовать на общественные отношения в сфере защиты и охраны детства. Говоря о правовых стимулах, мы говорим «как о правовых средствах, правовых мерах, регулирующих общественные отношения в сфере брака и семьи путём побуждения субъекта этих отношений к определённом социально-полезному поведению за счёт представления ему дополнительных возможностей и благ» [4. С.15-16]. Как было отмечено И.Ю. Семеновой, «создавая с помощью правовых стимулов благоприятные юридические условия для его реализации, государство формирует основу для усиления позитивной активности личности» [5. С.303]. На наш взгляд, сегодня одна из главных задач законодателя - серьезно проработать, смоделировать необходимые мотивационно - стимулирующие механизмы правомерных действий и закрепить данные механизмы в соответствующих нормативно-правовых актах; создать комплекс правовых стимулов, благодаря которому семейное право России сможет выполнить свое социальное назначение в период глубоких социально-экономических преобразований в нашей стране [4. С.34].

Использование на практике стимулирующих средств должно положительно повлиять, например, на рождаемость. В качестве примера можно привести положительный опыт Чувашской Республики (выплата с 1 января 2012г. дополнительно к федеральному материнскому (семейному) капиталу 100000

рублей республиканского семейного капитала при рождении (усыновлении) третьего и последующих детей, а также бесплатное предоставление земельных участков многодетным семьям на целевые нужды и др.). По сообщению органов власти Чувашской Республики, по состоянию на 1 сентября 2014 г. органами местного самоуправления на учет для получения земельного участка поставлено почти 4500 многодетных семей. Из общего количества поставленных на учет многодетных семей сертификаты на право безвозмездного получения земельного участка вручены 2200 семьям, из них для строительства жилых домов земельные участки получили около 1400 семей, для ведения личного подсобного хозяйства почти 850 семей, для дачного строительства – 45 семей. Общая площадь переданных многодетным семьям земельных участков в Чувашии составила уже более 250 га.

На наш взгляд, именно правовые стимулы являются тем рычагом, с помощью которого государство должно активнее способствовать укреплению семейных ценностей и традиций, охране детства. Напротив, правовые ограничения, в свою очередь, как правовые инструменты должны стать надежным препятствием для развития негативных тенденций в сфере семейно-брачных отношений.

Таким образом, использование государством такого правового инструмента как правовые стимулы должно гармонизировать общественные отношения в сфере развития, обеспечения и охраны здорового и полноценного детства в современной России.

#### **Библиографический список.**

1. Конвенция о правах ребенка (Нью-Йорк, 20 ноября 1989 г.) // Ведомости Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР. - 1990. - № 45. - Ст.955.
2. Конституция Российской Федерации: принята на всенародном референдуме 12 декабря 1993г.( ред. 21.07.2014) // Рос. газета. - 1993. -№237.- 25 дек.
3. Федеральный закон РФ «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию» от 29.12.2010г. №436-ФЗ // Рос. газета. - 2010. -№5376.- 31 дек.
4. Семенова И.Ю. Действие правовых стимулов и ограничений в регулировании семейных отношений: монография.- Чебоксары: Перфектум.- 220с.
5. Семенова И.Ю. Теоретические основы конкретизации механизма действия правовых стимулов и правовых ограничений в российском семейном праве // Вестник Чувашского университета.- №1.- 2014.- С. 297- 303.

**Сенченко Е.В.**

*Новосибирский государственный технический университет*

### **СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ ИНФОРМАТИЗАЦИИ И ИНТЕРНАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА**

*Интернет и различные сопутствующие информационные и технологические устройства в современном обществе становятся наиболее востребованными с позиции использования их для реализации собственных социокультурных потребностей. В этой связи становится важным проведение анализа использования ПК и средств мобильных устройств для выходы в Интернет.*

XXI век, характеризуется всестороннем развитием различных технологий, компьютеризации и информатизации. Сегодняшний человек не может

представить своей повседневной социальной, общественной и профессиональной деятельности без средств современных компьютерных и информационных технологий.

В контексте социокультурного составляющего информатизация и Интернализация выражается в расширении границ использования средств информатизации и Всемирной сети Интернет. Интернет и сопутствующие устройства, становятся не просто средством для ведения хозяйственной деятельности, но и средством общения, культурного обогащения (музеи, библиотеки, выставки и т.д.), а так же получения образовательных и информационных услуг и реализации собственных потребностей.

Согласно данным Мониторинга развития информационных технологий общества проводимого Федеральной службой государственной статистики за последние 4 года 2010-2013 гг, удельный вес пользователей домашними ПК вырос на 36,7% (таблица 1)

Таблица 1

**Использование ИКТ в домашних хозяйствах**

№	Показатель	Ед.	2010	2011	2012	2013
1	Удельный вес пользователей домашними персональными компьютерами среди членов домохозяйств	процент	47,7	53,2	59,8	65,2
2	Число мобильных телефонов на 100 домохозяйств	штук	228	237	244	250

Так же, на основании таблицы 1, следует, что наряду с растущим числом ПК в домашних хозяйствах, так же растет число мобильных телефонов на 100 домохозяйств на 9,6%, за последние анализируемые 4 года.

В этой связи вызывает интерес использование ПК и мобильных телефонов с позиции Интернализации (таблица 2)

Таблица 2.

**Персональные компьютеры и доступ в Интернет**

№	Показатель	ед. изм.	2010	2011	2012	2013
1	Число абонентов фиксированного широкополосного доступа в Интернет на 100 человек населения	абонент	-	12,2	14,4	16,5
2	Число абонентов мобильного широкополосного доступа в Интернет на 100 человек населения	абонент	-	47,8	63,6	70,9

Рассматривая показатели таблицы 2, следует, что число абонентов фиксированного широкополосного доступа в Интернет на 100 человек населения за последние 3 года с 2011 по 2013 гг. выросло на 35,24%. Если же рассмотреть число абонентов мобильного широкополосного доступа в Интернет на 100 человек населения за аналогичный период, то в данном контексте рост составил 48,3%.

Исходя из этого, можно сказать, что рост интенсивности использования мобильного Интернета превышает показатели роста фиксированного широкополосного Интернета.

Согласно данным предоставленных Информационным бюллетенем компании Яндекса преобладающая часть аудитории всемирной сети Интернет это абоненты в возрасте до 35 лет. В целом же диаграмма возрастного распределения пользователей сети Интернет представлена на рисунке 1.

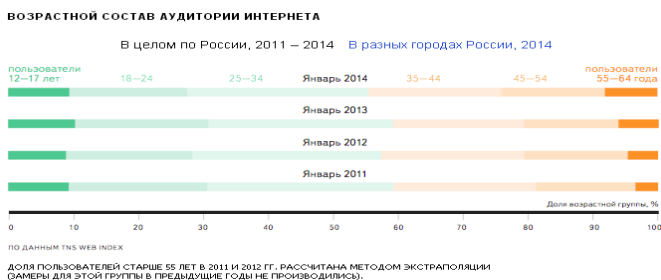


Рис. 1. Возрастной состав аудитории Интернет [1]

На основании рисунка 1, следует, что в январе 2014 года наблюдается небольшое увеличение числа пользователей в возрасте 12-17 лет, а так же возрастной группы 55-64 года. Исходя из этого, следует, что абоненты сети Интернет имеют тенденцию с одной стороны омоложения, и с другой стороны взросления, т.е. развитие аудитории, происходит в обоих направлениях возрастных ограничений.

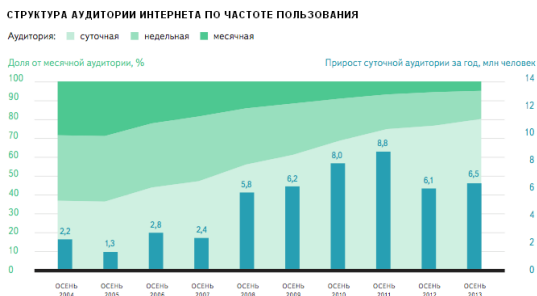


Рис. 2 Структура аудитории Интернета по частоте пользования [1]

Согласно данным рисунка 2, предоставленным Информационным бюллетенем компании Яндекса [1] следует, что по данным на осень 2013 года выросла суточная аудитория пользователей Интернет, и сократилась численность недельной и месячной аудитории, при этом так же сократился прирост суточной аудитории, за год, начиная с осени 2011 года.

Далее стоит рассмотреть показатели широкополосного доступа к Интернету по показателям в регионах.



Рис. 3 Фиксированный широкополосный доступ Интернет в регионах России [1]

Итак, рассматривая данные показателя рисунка 3, следует, что максимальный прирост по показателя широкополосного доступа Интернет в регионах наблюдается в УрФО +78%, далее идет Москва +50%, и замыкает тройку лидеров ЮФО + 40%.

В целом следует сказать, что по всем Федеральным округам наблюдается рост показателя доступа широкополосного Интернет, исключением является лишь Санкт-Петербург.

Рассматривая Интернет, стоит так же обратить свое внимание, на мобильный Интернет (рис. 4)

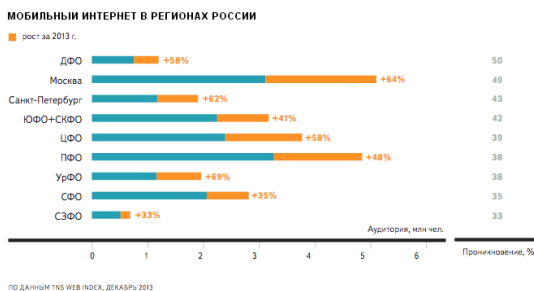


Рис. 4. Мобильный Интернет в регионах [1]

Если рассмотреть показатели роста численности пользователей мобильного интернета основываясь на показателях официального сайта Яндекс, следует отметить, что по данному показателю максимальный рост демонстрирует Санкт-Петербург, на втором месте Москва, и замыкает тройку ЦФО.

Таким образом, можно сказать, что если по региону Санкт-Петербургу показатель использования широкополосного доступа к Интернету сократился, то показатель использования мобильного интернета вырос на 64% за 2013 год.

На основании проведенного анализа и исходя из того, что по показателям таблицы 2 и рис. 4 мобильный интернет является динамично развивающимся и увеличивающийся в числе пользователей, представляет интерес и рассмотрение показателей использования платформ для выхода с мобильных устройств в Интернет (рис. 5)

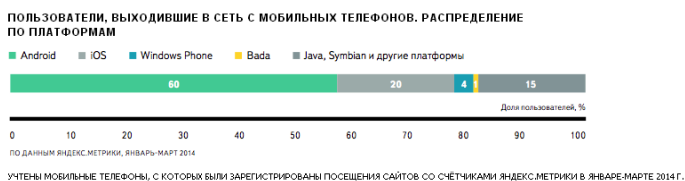


Рис. 5 Показатели использования мобильных платформ для выхода в Интернет [1]

По показателям рисунка 5, следует, что преобладает платформа Android устанавливаемая на различные мобильные устройства, на втором месте по использованию платформа iOS, и замыкает тройку Java, Simbian и другие платформы.

В целом на основании проведенного анализа следует, что на сегодняшний день развитие Интернета, с показателями использования ПК и мобильных устройств для выхода в Интернет имеет показатели роста и следовательно демонстрирует существенный рост информатизации и Интернетизации общества.

#### **Библиографический список.**

1. Информационный бюллетень компании Яндекс//[Электронный ресурс]// Официальный сайт компании Яндекс// [http://company.yandex.ru/researches/reports/2014/ya\\_internet\\_regions\\_2014.xml](http://company.yandex.ru/researches/reports/2014/ya_internet_regions_2014.xml)

*Сердюченко О.П.*

*ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»*

### **РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ**

*Основной задачей данной статьи является констатация современного состояния рынка потребительского кредитования на макроэкономическом уровне. Для реализации поставленной цели исследования, представляется необходимым оценить современное состояние российского рынка потребительского кредитования и динамику его развития.*

В целом со второй половины 2010 года российский банковский рынок,



и в том числе рынок потребительского кредитования, демонстрировал довольно позитивные изменения после стагнации банковского бизнеса, характерной для всего 2009 года. Тем не менее, спрос со стороны физических лиц на кредиты восстанавливался крайне медленно, а в перспективах одного из наиболее прибыльных сегментов банковского бизнеса – потребительского кредитования – начавшийся после кризиса позитивный тренд идет на спад. Во многом это связано с тем, что возврата к докризисной «потребительской» модели поведения физических лиц еще не произошло. В частности, сейчас население скорее предпочтет потратить накопленные за период кризиса средства, а кредитом воспользуется лишь в случае крупных покупок (например, в случае приобретения недвижимости, ремонта или лечения).

В 2012 г. наблюдался интенсивный рост потребительского кредитования по всем видам ссуд, однако параллельно с ним происходило замедление прироста депозитов населения в банках – с 2011 г. практически не растет доля депозитов населения. Таким образом, по сравнению с 2011 г. произошли небольшие корректировки в структуре активов банка, которые были связаны с активным ростом розничного кредитования: к 2012 г. доля обязательств населения в структуре банковских активов увеличилась до 18 % с 13 % соответственно. Кроме того, быстрее остальных – на 45 % - вырос портфель необеспеченных потребительских ссуд, что несет дополнительные риски для банков, особенно в связи с тем, что на такие ссуды приходится две трети всего розничного портфеля. В итоге, совокупный чистый процентный доход по операциям с физическими лицами удвоился в 2012 г. по сравнению с 2011 г.

Рост спроса на потребительские кредиты обусловил и увеличение средней ставки (в рублях) по банковским кредитам для населения: с середины 2011 г. ставка снова стала расти и к середине 2014 г. вышла на уровень 22-23%, причем тенденция к росту сохранится и в будущем, что обусловлено макроэкономической нестабильностью и высоким уровнем неопределенности.

Также, в связи с вышеизложенным, стоит отметить, что рост просроченной задолженности в начале 2013 г. снизился, что было связано как раз с опережающим ростом кредитного портфеля: при росте розничного кредитного портфеля на 39 %, объем просроченной задолженности увеличился всего лишь на 7,5 %.

Наращивание розничного кредитного портфеля обусловило увеличение резервов на возможные потери. Объем резервирования в 2012 г. вырос на 86% по сравнению с 2011 г. По данным за 1 квартал 2013 г., банки продолжили получать высокий доход по розничным операциям и увеличили отчисления на формирование резервов. По сравнению с 1 кварталом 2012 г., чистый доход по розничному портфелю вырос на 75%. При этом, объем отчислений в резервы за 1 квартал 2013 г. составил три четверти совокупного объема резервов в 2012 г.

Для более четкого описания современного состояния рынка потребительского кредитования, стоит отметить некоторые различия в позициях по распределению кредитов и депозитов различных групп банков в данном секторе.

Банки, контролируемые государством (так называемые госбанки), заняли ведущую позицию на рынке розничного кредитования. В 2013 г. до половины всех кредитов населению было предоставлено именно этой группой банков.

По мере сокращения количества крупных частных банков их доля на рынке розничного кредитования уменьшилась с 35% в 2007 г. до 23% в 2012 г.

В 2013 г. несмотря на сокращение количества банков в данной группе (на 4 единицы) доля на рынке немного выросла - до 25%.

Увеличение количества банков, контролируемых иностранным капиталом, сопровождалось ростом их доли на рынке розничного кредитования - с 14% в 2007 г. до 26% в 2011 г. Однако, в 2013 г. при росте количества банков в данной группе (на 4 единицы) их доля на рынке кредитования населения снизилась до 22%.

Удельный вес просроченной задолженности в общем объеме выданных кредитов сократился у всех групп банков. У госбанков этот показатель по итогам 2013 г. составил 4,4%, у остальных банков доля «просрочки» была ниже среднего значения по банковскому сектору.

Таким образом, в 2013 г. по-прежнему значительными, хотя и немного снизившимися, темпами продолжает расти кредитование физических лиц. По итогам 2013 г. совокупный финансовый результат деятельности банков превысил результат прошлого года, причем основной прирост доходов обеспечило именно потребительское кредитование, что, однако сопровождалось снижением показателя достаточности капитала.

Данный результат был достигнут несмотря на важные изменения институциональной среды для банков - в начале 2013 года были введены ограничения со стороны Центробанка РФ в области потребительского кредитования. Несмотря на это, по-прежнему основным двигателем роста банковского сектора, как и в предыдущие рассмотренные ранее года, выступает именно кредитование населения. Однако, стоит подчеркнуть, что рынок потребительского кредитования постепенно сдает свои позиции. В результате чего, уже сейчас банковский сектор стал искать новые источники для роста. После достижения в 2012 г. посткризисного максимума темпов роста задолженности населения перед банками, рост задолженности физических лиц начал постепенно замедляться. Однако в 2013 году ситуация пока еще кардинально не изменилась: 2013 год ознаменовался положительной динамикой кредитования, что в целом являлось продолжением ранее начавшейся тенденции, и именно банки, специализирующиеся на данном рынке, независимо от формы собственности, наилучшим образом выступили в 2013 году.

Однако ситуация связанная с просроченной задолженностью значительно ухудшилась в 2013 г.

В начале 2013 г. начался закономерный, довольно резкий рост просроченной задолженности по потребительскому кредитованию – за 5 месяцев 2013 г. объем просроченной задолженности на 19,8 % при росте кредитного портфеля за тот же период всего лишь на 11 %. Причем более высокий удельный вес «плохих» ссуд был характерен для банков, специализирующихся в основном на потребительском кредитовании, в отличие от универсальных банков с диверсифицированным кредитным портфелем.

В начале года структура просроченной задолженности также претерпела существенные изменения. Если в первом квартале 2013 года из 47.5 млрд. абсолютного прироста просроченной задолженности почти две трети или 31 млрд. руб. приходилось на кредиты физическим лицам, то за аналогичный период прошлого года 87% абсолютного прироста было обеспечено непогашенными вовремя ссудами юридических лиц. Таким образом, в 2013 году население по своим долгам стало платить заметно хуже по сравнению с предприятиями. Такой относительно быстрый рост просрочки по кредитам физических лиц не

является неожиданным. Во многом это связано с временным лагом в динамике кредитования и просрочки. Кроме того, возросли риски ухудшения качества кредитов, в связи с ростом «закредитованности» заемщиков. Россияне все чаще берут повторные кредиты, не завершив обслуживание взятых ранее. Например, на 1 ноября 2012 года количество заемщиков с пятью и более кредитами приблизилось к 8%, тогда как в январе этот показатель был почти вдвое ниже – 4,8%, а число граждан с двумя кредитами составляет большую часть всех заемщиков. В связи с этим, хотелось бы указать некоторые данные, связанные с особенностями характеристик населения берущего потребительский.

По данным исследования ROMIR в настоящее время 42 % россиян живут в кредит. Чаще всего кредит берут люди в возрасте 25-44 лет (55 %). Доля заемщиков в возрасте 33 - 44 лет составляет около 51 %. С увеличением возраста количество бравших когда-либо потребительский кредит снижается почти в два раза: всего лишь 24 % людей старше 61 года используют данную услугу.

Следующая характеристика заемщиков - распределение по уровню образования почти не значительно – 55 % специалистов с высшим образованием брали кредит хотя бы один раз, а со средним или без образования – 52 %. Однако у данных категорий отличается подход к оформлению кредита: люди со средним образованием чаще берут кредиты в местах продаж, с высшим образованием предпочитают оформлять кредиты непосредственно в банках или же используют услуги выездного кредитного специалиста (например, на место работы для подписания договора). Почти в два раза меньше спрос на кредиты у студентов и пенсионеров – 26% и 21 % соответственно.

Важно упомянуть о том, что население возвращается к докризисной кредитной модели потребления, но в более «осторожном» варианте. И это не только связано с относительной стабильностью экономической ситуацией в стране, но и также с ужесточениями условий по кредитам, возникшим с началом кризиса. Банки стали гораздо более консервативными при оценке кредитных рисков и, соответственно, проводят теперь более тщательный анализ финансового состояния заемщика, более осторожный прогноз его платежеспособности.

Итак, на основании вышеизложенного выделим основные тенденции развития рынка потребительского кредитования за последние несколько лет:

- в посткризисный период наблюдается интенсивный рост розничного кредитования по всем видам ссуд. Наиболее высокие темпы роста демонстрировал портфель необеспеченных кредитных ссуд, что привело к росту рисков для банков и соответственно к увеличению объемов резервов на возможные потери. С начала 2013 г. наблюдается процесс замедления темпов роста, что во многом связано с ограничительными мерами Центрального Банка РФ, ростом риска под влиянием внешних факторов, в частности в связи со сложной макроэкономической ситуацией. Таким образом, продолжится процесс плавного «торможения» потребительского кредитования – снижение темпов роста.

- в настоящее время именно банки, контролируемые государством, заняли ведущую позицию на рынке розничного кредитования.

- наиболее высокие темпы роста демонстрировал портфель необеспеченных кредитных ссуд, что привело к росту рисков для банков и увеличению процентных ставок по кредитам. Рост спроса на потребительские кредиты также обусловил увеличение средней ставки в национальной валюте по банковским кредитам для населения и данная тенденция продолжится в будущем.

- с начала 2013 г. наблюдается быстрый рост просроченной задолженности по кредитам физических лиц и увеличение ее удельного веса в общей структуре просроченной задолженности банка, что в совокупности с ростом количества «закредитованности» заемщиков, увеличивает риски на рынке потребительского кредитования, связанные в том числе с качеством самого потребительского кредита.

#### **Библиографический список.**

1. Лаврушин О.И., Мамонова И.Д., Валенцева Н.И. Банковское дело: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. М., 2013.
2. Ермаков С. Л., Малинкина Ю. А. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития//Финансы и кредит. — 2012. — № 21;
3. Обзор тенденций развития банковского сектора РФ (итоги 2012 г. и начало 2013 г.). Анал. материал. – Шварева Н. В. – июнь 2013 г.
4. Российская газета // rg.ru URL:<http://www.rg.ru/2013/05/14/zaimi-site.html>;
5. Журнал «Эксперт»: [www.gaexpert.ru](http://www.gaexpert.ru) - Обзор «Будущее российского банковского сектора: потенциал роста, вызовы, сценарии развития».
6. Группа РИА НОВОСТИ – РИАРЕЙТИНГ: [www.riarating.ru](http://www.riarating.ru) - Аналитический бюллетень/ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗЫ: ИТОГИ ЯНВАРЯ

**Серикова Г.С., к.э.н., доцент, Танашиева А.Б.**

*Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза*

### **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ**

*Изучение состояния финансов страховщиков является актуальным и имеет особую практическую значимость, так как деятельность страховых компаний напрямую зависит от финансовых ресурсов, которые определяют их финансовый потенциал.*

Финансовые ресурсы страховщика имеют более сложную организацию, чем аналогичные ресурсы предприятий других отраслей народного хозяйства, так как в большей части они формируются за счет страховых премий страхователей и обеспечивают деятельность по оказанию страховой защиты [1].

При организации страховой компании базисным фактором формирования финансовых ресурсов становится собственный капитал, который состоит из оплаченного уставного капитала, резервного капитала, сформированного за счет прибыли, и нераспределенного дохода. Кроме того, к собственным средствам могут быть отнесены сформированные за счет чистой прибыли страховщика фонд потребления и фонд накопления.

В целях обеспечения финансовой устойчивости страховщика в Казахстане, как и за рубежом, законодательно устанавливается требование к минимальному уровню уставного капитала. Уставный капитал формируется в порядке и размерах, определенных действующим законодательством и учредительными документами. Минимальный размер уставного капитала для казахстанских

страховых компаний определен в Инструкции Национального банка РК «О нормативных значениях и методике расчетов пруденциальных нормативов страховой (перестраховочной) организации», который для вновь создаваемой страховой (перестраховочной) организации составляет:

- при получении лицензии по отрасли «общее страхование» - 1100000000 (один миллиард сто миллионов) тенге;
- при получении лицензии по отрасли «страхование жизни» - 1200000000 (один миллиард двести миллионов) тенге;
- при получении лицензии по отрасли «общее страхование» и лицензии по перестрахованию - 1200000000 (один миллиард двести миллионов) тенге;
- при получении лицензии по отрасли «страхование жизни» и лицензии по перестрахованию - 1300000000 (один миллиард триста миллионов) тенге;
- при получении лицензии по перестрахованию с осуществлением перестрахования как исключительного вида деятельности - 1000000000 (один миллиард) тенге [2].

Основными причинами увеличения требований к минимальному размеру собственного капитала являются высокий темп роста объема собираемых страховых премий, необеспеченный соответствующим темпом роста собственного капитала, приближение к требованиям, установленным Директивами ЕС, а именно 2-3 млн. евро.

Финансовые ресурсы страховой компании в большей части состоят из привлеченных средств, которые в течение некоторого времени являются временно свободными денежными средствами страховщика. Эти временно свободные денежные средства страховщика выступают важным источником финансирования инвестиций. Таким образом, оборот денежных средств страховой компании обеспечивает не только страховую защиту, но и процесс их инвестирования в экономику государства.

Привлеченный капитал страховой компании включает следующие элементы:

- страховые резервы;
- кредиторская задолженность;
- кредиты.

Привлеченный капитал страховой компании в значительной степени преобладает над собственным капиталом. Это обусловлено отраслевой спецификой.

Правильное формирование страховых резервов, наряду с другими не менее важными функциями страховых организаций, такими как инвестирование страховых фондов, перестрахование и др., являются основой финансовой устойчивости страховщиков. При рассмотрении данной проблемы необходимо опираться на законодательную и нормативную базу, регламентирующую страховую деятельность в Республике Казахстан. В ст. 47 Закона Республики Казахстан «О страховой деятельности» указано, что для обеспечения исполнения принятых обязательств по действующим договорам страхования и перестрахования страховая (перестраховочная) организация обязана иметь сформированные страховые резервы в объеме, рассчитанном актуарием [2].

Практика страхования показывает, что у страховщиков формируются большие размеры страховых резервов, которые страховщик в соответствии с законодательством может инвестировать в различные объекты с целью получения доходов[3].

Для современного этапа развития национального страхового рынка характерны изменения, которые выражаются в увеличении страховых резервов, активов страховых компаний, страховых премий, собственного капитала (таблица 1).

*Таблица 1*  
**Финансовые показатели страхового рынка Республики Казахстан**  
млн. тенге

№	показатели	2013		
		2012	сумма	прирост
1	совокупные активы	442 730,2	523 410,8	18,2
2	собственный капитал	239698,7	254576,9	6,2
3	страховые резервы	174 275,8	240 283,7	37,9
4	страховые премии	211 671,3	253 072,6	19,6

Примечание: составлено на основе статистических данных НБ РК

Положительной тенденцией, определяющей состояние современного страхового рынка Казахстана, является увеличение финансового капитала страховых компаний. Данные таблицы 1 показывают изменения финансовых показателей страховых компаний Казахстана. Как видно из таблицы 1, по состоянию на 1 января 2014 года совокупные активы страховщиков составили 523410,8 млн. тенге, что на 18,2 % больше чем на аналогичную дату предыдущего года. Также прослеживается тенденция увеличения совокупного размера собственного капитала страховых организаций, темп прироста которого составил 6,2%.

За 2013 год объем страховых резервов, сформированных страховыми (перестраховочными) организациями для обеспечения исполнения принятых обязательств по действующим договорам страхования и перестрахования, составил 240283,7 млн. тенге, что на 37,9% больше объема сформированных резервов за 2012 год. Увеличение размера страховых резервов является положительным моментом, так как именно за счет сформированных резервов страховые компании выполняют свои обязательства по страховым выплатам. Совокупный объем страховых премий, принятых страховыми (перестраховочными) организациями по договорам прямого страхования за 2013 год составил 253072,6 млн. тенге, что, на 19,6% больше объема, собранного за прошлый год.

Общая положительная динамика позволяет прогнозировать позитивные сдвиги в развитии казахстанских страховых компаний в ближайшей перспективе. Вместе с тем, в настоящее время объем финансовых ресурсов, аккумулируемых казахстанскими страховыми компаниями, невелик. Иными словами, для отечественных страховщиков характерна низкая капитализация. Причина тому видится, прежде всего, в недооценке роли и места страхования со стороны государства, потенциальных инвесторов, имеющих возможность вкладывать капитал в создание и развитие страховых организаций. Если в развитых странах

доля страховых премий в величине ВВП достигает 8-12%, то в нашей стране на начало 2014г. этот показатель составил всего 0,74%. [4]

На наш взгляд, для повышения роли страхования в привлечении и размещении инвестиций в отечественную экономику необходимо наличие следующих факторов. С одной стороны, рост собственных средств страховых компаний, увеличение объемов страховых операций, прежде всего по долгосрочным видам страхования. С другой стороны, изменение структуры вложений страховщиков в направлении повышения доли инвестиций, идущих в долгосрочные проекты, в реальный сектор экономики, преимущественно в приоритетные отрасли хозяйства.

#### **Библиографический список.**

1. Страхование дело: Учебник/Под ред. Л.И.Рейтмана.- М.:Банковский и биржевой научно-консультационный центр,1992.-524 с.

2. Закон Республики Казахстан «О страховой деятельности» от 18 декабря 2001г. № 126-11 (с изменениями и дополнениями) // www.afn.kz

3. Доллан Э.Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно – кредитная политика / Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. Ред. В.Лукашевича, М.Ярцева. – Спб., 1994. – 496 с.

4. Текущее состояние страхового сектора Республики Казахстан на 1 января 2014 года // www.afn.kz

***Сидоровина И.А., к.э.н., доцент***

*Новосибирский государственный технический университет*

### **ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

*Рассматриваются типичные ошибки и проблемы при постановке управленческого учета. В процессах организации управленческих технологий для повышения эффективности финансовых решений предлагаются основные подходы для сокращения ошибок при внедрении бюджетирования.*

Для многих российских промышленных предприятий финансовое планирование и бюджетирование по-прежнему не всегда рассматриваются как процессы, увеличивающие стоимость компании. Часть проблемы состоит в том, что компании используют систему бюджетирования для интеграции абсолютно всех параметров. Проблемы, которые возникают при внедрении любых технологий управления финансами, условно можно разделить на методологические и организационные, которые возникают в процессах организации внедрения и использования. Все знают о том, что годовой бюджет предприятия должен основываться на стратегическом плане, сформированном с учетом бизнес-планов и инвестиционных проектов. Определенные на основе стратегического плана значения ключевых показателей деятельности должны быть соотнесены с разнообразными операционными, инвестиционными и финансовыми бюджетами, разрабатываемыми на год. Однако на практике до сих пор довольно часто внедряются системы бюджетирования в отрыве от планирования, что создает на предприятиях несколько несогласованных нормативов (в бухгалтерском учете – одни, в налоговом – другие, в управленческом – третьи) [1]. При этом зачастую нормативы расходов на



единицу продукции не пересматриваются в течение длительного времени. Еще одна проблема – отсутствие процедур исполнения и контроля бюджета. Полноценная система бюджетного планирования и контроля должна включать следующие элементы: совокупность бюджетов; процедуры формирования и утверждения бюджетов; процедуры исполнения, контроля и анализа бюджетов; сотрудников, ответственных за формирование и исполнение того или иного бюджета. Отсутствие на предприятии хотя бы одного из перечисленных элементов делает всю систему малоэффективной. Зачастую сформировав бюджеты, непосредственные руководители забывают о фактических данных. Таким образом, бюджетирование превращается в «нерабочий инструмент», т.к. утрачена главная функция – сравнение фактических данных с исходными плановыми. Именно план-фактный анализ бюджетов, выявление причин, вызывающих отклонения, и реакция на эти сигналы является управленческой технологией. Еще одним из распространенных недостатков принятой модели бюджетирования является отсутствие алгоритмической связи между строками и показателями различных бюджетов компании. Бюджеты, рассматриваемые как простая последовательность, а не связанные между собой определенными отношениями структуры (базы) данных, тоже представляют собой «нерабочий инструмент». Такие бюджеты, в частности, не помогут определить «утечку» активов, более того, в них не понятны связи (а соответственно, и факторы), оказывающие влияние на изменения плановых значений. Когда отсутствуют принципы формирования будущих доходов, расходов, выручки, затрат и других показателей, основанных, например, на двойной записи (отражающих законы сохранения), полностью теряется связь между показателями, появляется возможность каждый бюджет формировать совершенно произвольно, в отрыве от других. Любому специалисту, знакомому с основами учета, становится ясно, что такая система бюджетов является, по существу, фикцией. Кроме того, изменение значений показателя в одном из бюджетов должно обязательно влиять на значения показателя в другом, так как одна из целей бюджетирования - проследить влияние управленческих решений на изменение состояния компании. Например, если при планировании движения денежных средств получается значительный кассовый разрыв, его можно устранить каким-то воздействием на активы или обязательства, но в случае отсутствия связи бюджета движения денежных средств (БДДС) с другими бюджетами, отражающими изменение этих активов/обязательств, сделать это невозможно. Понятна также абсолютная бессмысленность попыток добиться точности и детализации показателей в таких «разомкнутых» моделях.

Нередко система бюджетирования внедряется на предприятии уже после того, как создана система управленческого учета. Характерная ошибка, допускаемая в ходе разработки системы бюджетного планирования, заключается в следующем. При формировании некоторых статей бюджета не учитывается способность существующей системы управленческого учета представить необходимые для проведения план-фактного анализа данные.

Практика показывает, что заинтересованность и непосредственное участие высшего руководства компании во внедрении системы бюджетирования обязательны. В частности из-за того, что топ-менеджеры не присутствуют (или недостаточно вникают) на этапах проектирования, довольно



часто происходит неправильное выделение центров финансовой ответственности (ЦФО). Практически на любом предприятии возникают дискуссии о том, к какому типу ответственности отнести то или иное подразделение, на основе каких критериев и до какого уровня управления целесообразно выделять центры ответственности [2]. Часто это приводит к тому, что центры ответственности выделяются неправильно, что в свою очередь ведет к ухудшению финансового состояния предприятия из-за несогласованности действий внутри финансовой структуры. Например, производственные подразделения, находящиеся в единой технологической цепочке, назначаются «центрами прибыли». Расчет их прибыли осуществляется через систему «внутренних» цен. Если целевой показателем подразделения — прибыль, то для ее увеличения руководитель должен снижать затраты или увеличивать «внутренние» цены. Выбор, как правило, делается в пользу последнего, что приводит фактически к завышенным расходам, зачастую плохо контролируемым из-за опять же неадекватной финансовой структуры. Другими словами, руководитель, назначающий завышенные «внутренние» цены, сам себя контролирует, поэтому хотя системы бюджетирования сегодня внедрены на многих предприятиях [3], ответственность за исполнение бюджетов не всегда четко определена.

Для решения всех вышеуказанных проблем необходимо проектировать систему бюджетирования под каждое конкретное предприятие. При этом обязательно необходимо адаптировать системы бюджетирования к изменяющимся условиям внутренней и внешней среды. Организационная структура системы бюджетирования (система ЦФО или финансовая структура), ее задачи и применяемые инструменты и методы подлежат периодическому пересмотру и изменению. Методические подходы к формированию организационной структуры, соответствующей целям и задачам организации, подробно изложены [4, 5]

И, наконец, обязательный этап – это анализ и оценка отклонений для текущего реформирования бюджетирования. Важным моментом обеспечения действенности бюджетирования является рациональное распределение функций и задач самих финансовых подразделений (как руководителей, так и ответственных исполнителей бюджетов). В процессе перераспределения задач бюджетирования важно найти «золотую середину» между максимальной приближенностью к месту событий и способностью обеспечить единство и сквозной характер выстраиваемой системы. Проблемы с работой уже существующей системы бюджетирования могут встретиться практически на любом предприятии, но их решение нельзя откладывать «до лучших времен», т.к. при отсутствии бюджетирования лучшие времена могут и не настать.

#### **Библиографический список.**

1. Бюджетирование и управленческий учет (информационно-аналитический портал). URL: <http://www.bud-tech.ru/stroytransgaz.html> (дата обращения: 08.09.2014)
2. Боровков П.С., Добровольский Е.Ю., Карабанов Б.М. Бюджетирование. Шаг за шагом - 2 изд. – СПб.: Питер, 2013. – 480 с.
3. Опыт компаний в постановке бюджетирования и управленческого учета // Бюджетирование и управленческий учет (информационно-аналитический портал) URL [http://www.bud-tech.ru/experiment\\_company.html](http://www.bud-tech.ru/experiment_company.html) (дата

обращения: 08.09.2014)

4. Сидоровнина И. А. Методы диагностики соответствия структуры управления стратегическим направлениям развития организации / И. А. Сидоровнина // Евразийский международный научно-аналитический журнал «Проблемы современной экономики», 2010, 1, с.226-229

5. Сидоровнина И. А. Экономическая оценка структуры управления для стратегического развития предприятия / И. А. Сидоровнина // Управленческий учет, №8, 2010, с.57-64

*Сизов Л.А.*

*НОУ ВПО УРАО НФ*

### **ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ ЦЕНОВЫХ СТРАТЕГИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ ТЕОРИИ ИГР**

*В данной статье рассматриваются пути оптимизации ценовой стратегии промышленного предприятия в современных рыночных условиях на основе предлагаемой автором матрицы ценовых стратегий и применении математического аппарата теории игр*

В настоящее время, когда на мировых и национальных рынках идет жесткая борьба за выживание в условиях применения инструментов политического давления и нечестной конкуренции, актуальной становится задача повышения конкурентоспособности российских промышленных предприятий.

Современная динамичная, сложная и высоконкурентная рыночная ситуация требует от предприятий игроков рынка использования адекватных современным реалиям методов маркетинга и ценообразования.

Безусловно, в современных условиях невозможно представить методы прогноза и развития реакции фирм – конкурентов на предлагаемые компанией ценовые стратегии без использования оптимизационного математического аппарата.

Широко применяются такие методы как целочисленное и нецелочисленное линейное и нелинейное программирование, теория массового обслуживания и разумеется теория игр. В данной статье автором осуществляется постановка проблемы для использования элементов теории игр при рассмотрении методики прогнозирования реакций конкурентов при разработке ценовой политики в рамках комплекса маркетинга фирмы.

Одним из этапов разработки ценовой политики предприятия является анализ реакции конкурентов на возможные варианты ценовых стратегий, что предопределяет в конечном итоге выбор базового метода ценообразования [1, с.67].

При всем разнообразии ценовых стратегий, которые могут быть применены фирмой в ответ на действия конкурентов либо для имитации их возможных ответных ходов на проведение собственной ценовой политики, можно выделить девять базовых ценовых стратегий, в зависимости от того повышают, снижают либо оставляют без изменений цену предприятие и его конкуренты на рассматриваемом рынке.

Они представлены в виде матрицы 3 на 3 (смотри рисунок 1.).

		Предприятие цену		
		снижает	оставляет без изменений	повышает
Конкурент цену	снижает	ценовая война	ставка на качество	Перепозиционирование продукции предприятия в высший рыночный сегмент
	оставляет без изменений	глубокое внедрение на рынок	взаимный нейтралитет	Перепозиционирование продукции предприятия в высший рыночный сегмент
	повышает	Перепозиционирование продукции конкурента в высший рыночный сегмент	Перепозиционирование в продукции предприятия нижний рыночный сегмент	Снятие урожая

Рисунок 1. Матрица конкурентных ценовых стратегий «КСЦ»

Исходя из матрицы конкурентных ценовых стратегий (далее по тексту «матрицы КСЦ») напрашивается очевидный вывод о применении в конкурентно – ценовом анализе математического аппарата из теории игр.

Исходными данными для анализа по методике теории игр являются потенциальный выигрыш/проигрыш участника рынка и вероятность выбора стратегии.

В случае с промышленным предприятием на российских рынках мы имеем дело обычно с несколькими конкурентами, как отечественными, так и иностранными.

Поэтому можно представить выбор ценовых стратегий конкурентов, как игру с  $n$  – участниками, частным случаем которых, будет игра двух участников в случае олигополистического рынка.

Введем следующие допущения:

в анализируемом периоде ёмкость рынка есть величина постоянная, следовательно, рассматриваемая игра относится к типу игр с нулевой суммой, т.е. выигрыш одного (нескольких) участников, есть проигрыш другого (других);

в анализируемом периоде число игроков –предприятий остается неизменным;

в игре существует равновесие по Штакельбергу [2], информация об изменении стратегии одного игрока становится известной другим и они делают ответные шаги, равновесие по Нэшу и Парето [3] возможно;

каждый из игроков имеет доминирующую стратегию в начале игры.

Дальнейшие исследования будут представлены в последующих работах автора.

#### **Библиографический список.**

1. Васин А. А., Морозов В. В. Теория игр и модели математической экономики - М.: МГУ, 2005, 272 с.

2. Воробьев Н. Н. Теория игр для экономистов-кибернетиков — М.: Наука, 1985

3. Мазалов В. В. Математическая теория игр и приложения — Изд-во Лань, 2010, 446 с.

*Смаилов Т.Х. кандидат технических наук, профессор  
Аяганова М.П.*

*Карагандинский государственный университет  
имени Е.А. Букетова*

## **ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА ПОВЫШЕНИЕ ЖИЗНЕННОГО УРОВНЯ КАЗАХСТАНЦЕВ**

*В данной статье затрагиваются важные направления экономики Казахстана. Отражены основные экономические показатели, являющиеся результатом вложения в экономику инвестиции.*

Под мудрым руководством Лидера нации и Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева наше государство с каждым годом процветает, этому доказательство рост ВВП ежегодно на 5-7%. Наше государство легко преодолел мировой кризис 2008-2009 годов. Все это благодаря Посланию Президента народу «Казахстан 2030».

Следует отметить, что ежегодные Послания – это всегда четкая и ясная программа инновационного процесса, определяющая повышение жизненного уровня казахстанцев.

Досрочно выполненные в 2013 году задачи «Стратегий -2030» дали возможности стремительному скачку Казахстана вверх с 72-го на 51-е место в ежегодном рейтинге конкурентоспособности мировых экономик и оно является логичным и, как считают эксперты, прогнозируемым [1].

Решающее значение для оценки успешности развития страны имеет динамика валового внутреннего продукта. За последние 10 лет объем экономики и вместе с тем благосостояние населения Казахстана выросли более чем в 2 раза. Если в 2000 году ВВП республики составлял 2600 млрд. тенге, то в 2011 году он увеличился на 138%, составил 6200 млрд. тенге (в ценах 2000 года).

Обращает на себя внимание посткризисная динамика роста Казахстана. Преодолев кризис, Казахстан вышел на восходящую линию. В 2011 году ВВП Казахстана составил 186,1 млрд. долларов. По сравнению с 2010 годом рост составил 7,5%.

Одним из ключевых показателей в статистике является ВВП на душу населения. По этому показателю Казахстан уверенно опережает все страны СНГ (кроме РФ). В 2011 году ВВП на душу населения в Казахстане составил 11,2 тыс. долларов (по сравнению с 2010 годом рост на 25%).

По отношению ко всем странам СНГ в Казахстане в 2011 году зафиксирована самая минимальная доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума. И это является большим и одним из главных достижений казахстанской социальной политики.

Позитивную тенденцию динамического развития социальной сферы в Казахстане подтверждают и данные статистики о занятости населения. За последнее десятилетие уровень безработицы в Казахстане снизился более чем в 2 раза. Если в 2000 году уровень безработицы в республике составлял 12,8%, то в 2011 году он снизился до 5,4%, т.е. в 2,4 раза. Для сравнения: самая большая безработица среди стран СНГ зафиксирована в Таджикистане – 11%, Кыргызстане – около 9% и в Украине – 8%. Доказательством успешного экономического развития и повышения благосостояния народа является устойчивый рост заработной платы. В Казахстане за последние 10 лет с 2000-го по 2011 год, уровень среднемесячной номинальной заработной платы увеличился в 6,3 раза.

Казахстан как социально-ориентированное государство принимает активные и как показывает практика, весьма эффективные меры по пенсионному обеспечению населения. В 2011 году размер минимальной пенсии (в долларах) составил в Казахстане – 163, а размер средней пенсии – 244. И это лидирующая позиция в СНГ.

Развитие социальной и духовной инфраструктуры происходит опережающими темпами. В 2011 году в Казахстане введено в эксплуатацию 25,4 тыс. ученических мест в общеобразовательных школах. И это в 2,6 раза больше, чем в 2000 году.

Огромный шаг Казахстан сделал в сфере строительства детских садов. В 2011 году введено 17,9 тыс. мест в дошкольных учреждениях (в Беларуси – 1,3 тыс. мест, в Азербайджане – 0,3 тыс.).

За последнее 10 лет число дошкольных организаций в Казахстане увеличилось более чем в 4 раза.

Большими темпами строятся современные больницы и поликлиники. В 2011 году введено в эксплуатацию 2,6 тыс. новых больничных коек. Ежегодно расширяется сеть амбулаторно-поликлинических учреждений. Только в 2011 году в них произошло увеличение на 6,8 тыс. посещений в смену. По сравнению с 2000 годом в 2011 году в Казахстане введено в эксплуатацию в 20 раз больше больничных коек.

В начале 2014 года Президент Н.А. Назарбаев своим Посланием «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» опять поставил стратегические задачи занять в мировом пространстве среди развитых стран Казахстану – 30 место [2]. В Концепции вхождения Казахстана в число 30 самых развитых стран мира обозначены долгосрочные приоритеты предстоящей работы. Кроме того, надо отметить, что «Стратегия-2050», как путеводный маяк, позволяет нам, решать вопросы ежедневной жизни, не теряя из виду нашей главной цели, т.е. не снижать темпы роста ВВП на 6-7% это задача 2014 г. В послании Стратегия 2050 отмечено, что движение Казахстана в число 30-ти развитых государств мира необходимо осуществить в два этапа. Первый этап охватывает период до 2030 года. На этом этапе обеспечивается динамичный рост наших традиционных отраслей экономики и создания сильного обрабатывающего индустриального сектора. На втором этапе в период с 2030 по 2050 годы необходимо обеспечить устойчивое развитие страны на принципах наукоемкой экономики. Необходимо сформировать мощную горнодобывающую и обрабатывающую промышленности.

Президент Нурсултан Назарбаев обозначил направления начального этапа реализации Стратегии «Казахстан -2050» [2]:

1. Развитие инфраструктуры – залог успешности и перспективности национальной экономики.

2. Ехро-2017 – важнейший катализатор развития инновационной экономики.

3. Развитие малого и среднего бизнеса.

4. Укрепление финансовой системы.

5. Процесс социальной модернизации.

6. Административная реформа.

Анализ инновационного и инвестиционного потенциалов стран сообщества показывает, что у каждого из государств-членов ЕАЭС есть свои особенности и национальные приоритеты. Однако перед странами Евразийского союза

стоит общая сложная задача: как правильно определить инновационную стратегию, чтобы генерировать рост и, как следствие, обеспечить ресурсы, необходимые для повышения общественного благосостояния, преодоление рыночной и финансовой неустойчивости, переходу к новым укладам инновационного развития. Все это требует скоординированной работы и разработки механизмов достижения к намеченным результатам.

#### **Библиографический список.**

1. Казахстан-2030 «Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев». Послание Президента страны народу Казахстана.

2. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Казахстанский путь-2050»: Единая цель, единые интересы, единое будущее». Астана, 17 января 2014 г.

*Стальмакова Е.А.*

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет*

### **УЧЕТ И КОНТРОЛЬ РИСКОВ**

#### **В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*В статье рассматриваются особенности экономических субъектов малого предпринимательства, основные показатели развития малого бизнеса в России и за рубежом, исследуются проблемы управления рисками, в частности их учета и контроля.*

Развитие малого бизнеса играет важную роль в экономике любой страны. Роль малого бизнеса определяется следующими задачами: он создает предпосылки для ускоренного экономического роста, способствует диверсификации и насыщению местных рынков товарами и услугами, позволяя вместе с тем компенсировать издержки рыночной экономики.

Возникновение рисков производственно-хозяйственной деятельности предприятий и высокая их степень характерны для любой экономики, также они вероятны и для сектора малого предпринимательства России, особенно сейчас - в условиях неустойчивой экономической и политической среды и информационной неопределенности.

Согласно отчету Европейской Комиссии по мониторингу и оценке деятельности стран-партнеров по осуществлению Закона о малом бизнесе (Small Business Act) за 2012-2013 гг. общее количество малых предприятий в странах Евросоюза составляет порядка 98,7%, причем из них 92,1% - это микропредприятия. Занято в малом бизнесе ЕС около 50% работающего населения, создающего почти 40% валовой добавленной стоимости.

В соответствии с данными Администрации малого бизнеса (The US Small Business Administration) 98% предприятий в США имеют численность работников менее 20 человек, из них 23 миллиона малых предприятий Америки создают 54% продаж в США, обеспечивают 55% всех рабочих мест.

В сравнении с представленными выше показателями данные по малому предпринимательству в России выглядят весьма скромно (таблица 1). Так, по данным Министерства экономического развития РФ по итогам 2012 года вклад субъектов малого и среднего предпринимательства в ВВП страны составил лишь 19,2%, из которых 17% приходится на малый бизнес. В то же время этот

показатель в таких странах как США, Германия, Франция, Япония составляет порядка 50-60 %. Чуть лучше на фоне развитых стран выглядит показатель России по доле занятых в субъектах малого и среднего предпринимательства в общей численности занятых - 25,2% в 2012 году (для сравнения - во Франции 54%, Германии - 46%, Японии - 78%), а в 2013 доля занятых возросла до 27%, из них в малом предпринимательстве - 16,4%.

*Таблица 1*

**Основные показатели развития малого предпринимательства  
в России за 2010-2013 гг.**

Показатели	Годы			
	2010	2011	2012	2013
Число малых предприятий, тыс.	1644,3	1836,4	2003,0	2062,4
Оборот, млрд. руб.	18933,8	22610,2	23463,7	24793,2
Доля в общем количестве предприятий, %	34,1	37,7	41,0	42,6
Финансовый результат деятельности МП, млн. руб.	535994	474168	950211	-
Удельный вес убыточных МП в общем количестве предприятий, %	20,7	18,7	17,7	-

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики

Проводя анализ особенностей малого предпринимательства, как в России, так и за рубежом, можно выделить среди них наиболее, на наш взгляд, значимые:

- 1) небольшие размеры по основным показателям деятельности (уставный капитал, величина активов, выручка) и численности персонала;
- 2) возможность упрощенного ведения бухгалтерского учета и отчетности;
- 3) трудоустройство работников, высвобождаемых в различных секторах, а также представителей социально уязвимых групп населения;
- 4) высокая степень централизации управления;
- 5) высокая зависимость от внешней среды и повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
- 6) дефицит финансовых ресурсов и трудности в их привлечении;
- 7) внедрение технологических, технических и организационных нововведений;
- 8) косвенная стимуляция эффективности производства путем освоения новых рынков, недостаточно емких для крупного бизнеса;
- 9) создание конкурентной среды;
- 10) более высокий уровень риска деятельности, что обуславливает высокую степень неустойчивости на рынке.

При характеристике рисков малых предприятий важно помнить, что им свойственны те же риски, что присущи коммерческим предприятиям в целом, но в силу их особенностей некоторые виды рисков явно преобладают. По на-

шему мнению к ним относятся операционные, финансовые и рыночные риски, поскольку их структура сугубо индивидуальна. Кроме этого каждое малое предприятие работает в специфических условиях конкретных рынков, и, соответственно, нуждается в гибких инструментах управления рисками, легко адаптируемых к новым нестандартным ситуациям. При этом немаловажно отметить, что систему управления рисками в малом бизнесе характеризует максимальная упрощенность.

В общем случае управление рисками в масштабе малого предприятия как правило ограничивается выявлением наиболее существенных рисков и угроз, которые могут негативно повлиять на деятельность предприятия, ранжирование рисков на основе вероятности и ущерба от их реализации и постепенное внедрение мероприятий, способных предотвратить ущерб или снизить негативный эффект от реализации выявленных рисков.

Наиболее упрощенный перечень элементов управления операционными, рыночными и финансовыми рисками на малых предприятиях, по нашему мнению, включает: планирование, анализ и контроль. Следует отметить, что перечисленные элементы должны работать в совокупности для обеспечения эффективности процесса управления предприятием в целом и рисками в частности.

Анализ проводится по данным бухгалтерского или управленческого учета, а также сведений о состоянии рынков и конкурентной среды. Следовательно, при отсутствии налаженной системы учета проведение анализа будет затруднительно или вовсе невозможно. Кроме того, планирование управления рисками осуществляется так же на основании уже имеющихся учетных данных. Контроль подразумевает мониторинг выполнения плана, заключающийся на малых предприятиях по большей части в сопоставлении фактических показателей с запланированными.

Возможность ведения упрощенного учета, порождает проблему, кроющуюся в отражении минимального количества информации о деятельности предприятия, которая является важнейшим источником для планирования и анализа. В связи с этим, важным элементом организации учета на малых предприятиях является постановка качественного, простого, понятного и одновременно как можно более подробного, управленческого учета.

Контроль представляет собой одну из основных функций управления рисками и характеризуется как система постоянного наблюдения и проверки работы организации в целях оценки обоснованности и эффективности принятых управленческих решений, выявления отклонений и неблагоприятных ситуаций, своевременного информирования руководства для принятия решений по устранению, снижению рисков его деятельности и управлению ими. Он осуществляется субъектами самой организации, а в случае малого предприятия, как правило, руководителем, что ставит успешность осуществления процесса в зависимость от его профессиональных качеств и компетенций.

Многие российские компании малого бизнеса уже управляют своими рисками, что позволяет им не только снижать потери, но и быстро осваивать новые рынки, оперативно реагировать на действия конкурентов и привлекать финансирование на более выгодных условиях. И хотя на сегодняшний день сфера малого предпринимательства в России недостаточно развита по меркам стран ЕС и США, но положительная тенденция в ее развитии, в конечном счете, должна способствовать укреплению данного сектора и экономики России в целом.



### **Библиографический список.**

1. Annual report on European SMEs 2012/2013 [Электронный ресурс]: Официальный сайт European Commission – Режим доступа: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/annual-report-smes-2013\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/annual-report-smes-2013_en.pdf)
2. US Small Business Administration [Электронный ресурс]: Официальный сайт – Режим доступа: <http://www.sba.gov>
3. Министерство экономического развития [Электронный ресурс]: Официальный сайт – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: Официальный сайт – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

*Стелья С.Г., к.э.н., доцент, Забегаева А.А., к.э.н., доцент  
РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СОЦИАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
филиал в г. Анапа*

### **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Анализ современного состояния банковского сектора неизменно актуален, поскольку задача удовлетворения финансовых потребностей экономики возложена именно на банковский сектор страны. К основным показателям, его характеризующим относятся: общее количество кредитных организаций, структура их активов и пассивов, объём и структура выданных кредитов.*

Общеизвестно, что банковский сектор выполняет такую важную задачу, как удовлетворение финансовых потребностей экономики страны. Он обеспечивает бесперебойный перелив временно свободных средств в реальный сектор экономики, и тем самым обеспечивает условия для экономического роста. Поэтому статический анализ современного состояния банковского сектора России всегда будет актуальной темой исследования.

При этом к основным показателям, характеризующим банковский сектор относятся следующие: общее количество кредитных организаций в стране, их территориальное размещение, структура активов и пассивов кредитных организаций, объём и структура выданных кредитов в рублях и иностранной валюте [1].

На текущий момент, а именно по состоянию на 01.09.2014г количество зарегистрированных кредитных организаций равно 1057 единиц, из них действующими являются 869 единиц, а кредитные организации, имеющие генеральные лицензии — 263 единицы. Если анализировать в динамике, то увидим что данный показатель меньше аналогичного на 14 ед. по состоянию на начало 2014г. и меньше на 37 ед. по состоянию на начало 2013г, что иллюстрирует таблица 1. Тенденция уменьшения числа кредитных организаций (приблизительно на 10%) связана с ужесточением требований к кредитным организациям со стороны Центрального банка России, который обеспечивает контроль за их оптимальной численностью. В 2013 в своём выступлении Президент России В.В. Путин выразил недовольство тем, как много в нашей стране банков, — более тысячи организаций. Так Президент отметил, что оптимальное количество банков, необходимое стране, не должно превышать

600 ед., таким образом, мелкие игроки должны объединяться с более крупными для сохранения своей деятельности.

Таблица 1

**Количественные характеристики кредитных организаций России  
(единиц)**

Показатель	1.01.13	1.01.14	1.07.14	1.08.14	1.09.14
Зарегистрировано кредитных организаций Банком России и другими органами	1094	1071	1059	1057	1057
Действующие кредитные организации (кредитные организации, имеющие право на осуществление банковских операций)	956	923	884	877	869
Кредитные организации, зарегистрированные Банком России, но еще не оплатившие уставный капитал и не получившие лицензию (в рамках законодательно установленного срока)	1	0	1	0	0
Кредитные организации, у которых отозвана (аннулирована) лицензия на осуществление банковских операций	137	148	174	180	188
Кредитные организации, имеющие лицензии на осуществление операций в иностранной валюте	648	623	593	586	579
Кредитные организации, имеющие генеральные лицензии	270	270	263	263	263

Источник: Департамент банковского надзора Банка России [3]

Анализируя количество кредитных организаций по территориальному размещению, видим, что на 01.09.2014г. из 869 действующих кредитных организаций — 517 находится в Центральном федеральном округе, в том числе в г. Москве и Московской области — 469 единиц. На втором месте по численности кредитных организаций находится Приволжский федеральный округ, но со значительным отставанием, а именно: там действует 99 кредитных организаций. Южный федеральный округ находится на пятом месте — 44 кредитные организации. В Крымском федеральном округе действует 2 кредитные организации, при этом начало своей деятельности они положили в сентябре 2014 года, что иллюстрирует нам таблица 2. Мы считаем, что в данном федеральном округе количество кредитных организаций с течением времени будет расти, поскольку потребности Крымского федерального округа в услугах кредитных организаций в настоящее время пока не удовлетворены.

Таблица 2

**Размещение действующих кредитных организаций (КО)  
по федеральным округам**

	1.01.13		1.01.14		1.07.14		1.08.14		1.09.14	
	коли-чество КО, единиц	в % к итогу	коли-чество КО, единиц	в % к итогу	коли-чество КО, единиц	в % к итогу	коли-чество КО, единиц	в % к итогу	коли-чество КО, единиц	в % к итогу
Центральный федеральный округ	564	59,0	547	59,3	525	59,4	522	59,5	517	59,5
в том числе г. Москва и Московская область	506	52,9	498	54,0	476	53,8	473	53,9	469	54,0
Северо-Западный федеральный округ	70	7,3	70	7,6	70	7,9	68	7,8	68	7,8
Южный федеральный округ	46	4,8	46	5,0	45	5,1	45	5,1	44	5,1
Северо-Кавказский федеральный округ	50	5,2	43	4,7	35	4,0	34	3,9	32	3,7
Приволжский федеральный округ	106	11,1	102	11,1	100	11,3	100	11,4	99	11,4
Уральский федеральный округ	44	4,6	42	4,6	40	4,5	39	4,4	39	4,5
Сибирский федеральный округ	53	5,5	51	5,5	47	5,3	47	5,4	46	5,3
Дальневосточный федеральный округ	23	2,4	22	2,4	22	2,5	22	2,5	22	2,5
Крымский федеральный округ	—	—	—	—	0	0,0	0	0,0	2	0,2
Российская Федерация	956	100,0	923	100,0	884	100,0	877	100,0	869	100,0

Источник: Департамент банковского надзора Банка России [3]

Статистический анализ динамики активов кредитных организаций показал, что на 01.09.2014г. общий объем активов составил 62464,1 млрд.руб., что на

5041 млрд.руб. больше, чем было на начало 2014 года. По данным таблицы 3 мы видим, что объём активов кредитных организаций неизменно увеличивается. Так на 01.01.14г их сумма была равна 57423,1 млрд.руб., что больше на 7913,5 млрд.руб. аналогичного показателя на 01.01.13г (когда величина составляла 49509,6 млрд.руб.) и больше на 15795,6 млрд.руб. по состоянию на 01.01.12г (когда величина составляла 41627,5 млрд.руб.). Таким образом, мы видим, что за три с половиной года общая сумма активов кредитных организаций возросла в 1,5 раза. Это несомненно является положительной характеристикой состояния банковского сектора.

Анализируя качество активов кредитных организаций, то есть их структуру, видим, что в составе активов преобладают кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям — 25229,4 млрд. руб., второе место занимают кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам — 10958,9 млрд.руб., на третьем ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями — 8295,2 млрд.руб., в том числе вложения в долговые обязательства — 6336,4 млрд.руб. Такая структура активов свидетельствует о правильном распределении своих активов кредитными организациями. При этом величины всех показателей качества активов кредитных организаций за последние три года только возрастают, что только благоприятствует деятельности всего банковского сектора страны.

Таблица 3

**Структура активов кредитных организаций, сгруппированных по направлениям вложений (млрд. руб.)**

	Активы	1.01.12	1.01.13	1.01.14	1.09.14
1.	Денежные средства, драгоценные металлы и камни - всего	1225,6	1554,0	1608,7	1457,4
1.1.	Из них: денежные средства	1125,0	1423,5	1523,1	1371,5
2.	Счета в Банке России и в уполномоченных органах других стран - всего	1747,4	2159,9	2264,9	1744,8
3.	Корреспондентские счета в кредитных организациях - всего	1000,6	1483,3	1496,5	1607,3
3.1.	Из них: Корреспондентские счета в кредитных организациях - корреспондентах	227,4	315,8	398,3	379,0
3.2.	Корреспондентские счета в банках-нерезидентах	773,1	1167,5	1098,2	1228,4
4.	Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями - всего В том числе:	6211,7	7034,9	7822,3	8295,2
4.1.	Вложения в долговые обязательства	4676,2	5265,1	6162,9	6336,4
4.2.	Вложения в долговые ценные бумаги	914,4	791,6	790,4	372,6
4.3.	Учтенные векселя	233,9	398,8	274,1	230,3
4.4.	Портфель участия в дочерних и зависимых акционерных обществах	387,3	579,4	594,9	1356,0
5.	Прочее участие в уставных капиталах	291,9	333,4	353,9	439,8

Продолжение Таблицы 3

	Активы	1.01.12	1.01.13	1.01.14	1.09.14
6.	Производные финансовые инструменты	-	163,9	175,8	417,6
7.	Кредиты и прочие ссуды - всего	28737,0	33993,1	40535,3	44896,0
	Из них:				
7.1.	Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства	28699,2	33960,1	40417,7	44726,5
	из них: просроченная задолженность	1133,0	1257,4	1398,0	1784,3
	Из них:				
7.1.1.	Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	17715,3	19971,4	22499,2	25229,4
	из них: просроченная задолженность	822,6	924,1	933,7	1133,6
7.1.2.	Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	5550,9	7737,1	9957,1	10958,9
	из них: просроченная задолженность	291,1	313,0	440,3	608,4
7.1.3.	Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям	3958,0	4230,4	5130,6	5455,2
	из них: просроченная задолженность	5,1	5,2	11,3	28,2
8.	Основные средства, прочая недвижимость, нематериальные активы и материальные запасы	973,8	1090,5	1147,5	1185,9
8.1	из них: недвижимость, временно не используемая в основной деятельности	-	96,7	64,8	73,6
9.	Использование прибыли	173,2	210,2	192,2	117,9
	из нее: налог на прибыль	155,4	204,4	188,6	117,2
10.	Прочие активы - всего	1266,4	1486,3	1826,0	2302,1
	Из них:				
10.1.	Средства в расчетах	589,8	647,8	790,5	985,0
10.2.	Дебиторы	181,0	210,0	312,2	320,8
10.3.	Расходы будущих периодов	94,3	121,5	123,4	125,9
	Всего активов	41627,5	49509,6	57423,1	62464,1

Источник: Департамент банковского надзора Банка России [3]

При исследовании структуры пассивов кредитных организаций, отраженных в таблице 4, мы выяснили, что по состоянию на 01.09.14г. из 62464,1 млрд.руб. — 37202,9 млрд.руб., то есть 60% приходится на средства клиентов. Из них 17271,2 млрд.руб. — это вклады физических лиц и 12800,3 млрд.руб. — депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц (кроме кредитных

организаций). Таким образом, основным источником средств кредитных организаций являются вклады населения. При этом анализ динамики вкладов физических лиц показал, что на последние три года их сумма значительно возросла — на 43%.

Таблица 4

**Структура пассивов кредитных организаций, сгруппированных по источникам средств (млрд.руб.)**

	Пассивы	1.01.12	1.01.13	1.01.14	1.09.14
1.	Фонды и прибыль кредитных организаций - всего	4963,0	5911,0	6629,2	6838,0
	В том числе:				
	Фонды	2719,9	3049,7	3261,0	3248,6
1.1.	Прибыль (убыток) с учетом финансовых результатов прошлого года	2243,1	2861,3	3368,3	3500,7
1.2.	Из нее:				
1.2.1.	Прибыль (убыток) текущего года	848,2	1011,9	993,6	592,0
2.	Кредиты, депозиты и прочие привлеченные средства, полученные кредитными организациями от Банка России	1212,1	2690,9	4439,1	5452,4
3.	Счета кредитных организаций - всего	336,4	462,8	584,1	553,1
	Из них:				
3.1.	Корреспондентские счета кредитных организаций-корреспондентов	216,6	289,6	365,8	333,1
3.2.	Корреспондентские счета банков-нерезидентов	105,5	145,5	123,0	141,6
4.	Кредиты, депозиты и прочие средства, полученные от других кредитных организаций - всего	4560,2	4738,4	4806,0	5210,7
5.	Средства клиентов - всего <sup>1</sup>	26082,1	30120,0	34930,9	37202,9
	Из них:				
5.1.	Средства бюджетов на расчетных счетах	37,8	38,5	41,9	73,0
5.2.	Средства государственных и других внебюджетных фондов на расчетных счетах	7,1	1,6	0,2	1,0
5.3.	Средства организаций на расчетных и прочих счетах	5326,7	5706,6	6516,1	6398,1
5.4.	Средства клиентов в расчетах	288,1	296,4	400,3	494,2
5.5.	Депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц (кроме кредитных организаций)	8367,4	9619,5	10838,3	12800,3
5.6.	Вклады физических лиц	11871,4	14251,0	16957,5	17271,2
5.7.	Средства клиентов по факторинговым, форфейтинговым операциям	21,9	37,2	43,8	28,9

Продолжение Таблицы 4

6.	Облигации	666,7	1037,4	1213,1	1193,9
7.	Векселя и банковские акцепты	859,5	1149,3	1004,3	891,6
8.	Производные финансовые инструменты	0,0	135,3	134,7	321,3
9.	Прочие пассивы - всего	2947,5	3264,7	3681,7	4800,2
	Из них:				
9.1.	Резервы на возможные потери	2318,8	2441,3	2851,9	3442,5
9.2.	Средства в расчетах	325,0	395,3	309,0	651,7
9.3.	Кредиторы	46,4	72,3	95,7	125,9
9.4.	Доходы будущих периодов	5,5	10,2	8,1	6,0
9.5.	Проценты начисленные, обязательства по процентам/купонам по выпущенным ценным бумагам	251,7	345,5	417,0	519,0
	Из них:				
9.6.	Проценты просроченные	0,03	0,03	0,01	0,01
Всего пассивов		41627,5	49509,6	57423,1	62464,1

Источник: Департамент банковского надзора Банка России [3]

Анализируя данные таблиц 5 и 6, мы охарактеризуем важный показатель функционирования банковского сектора, а именно — кредитные операции. По состоянию на 01.09.14г. объём кредитных операций составил 44726,5 млрд. руб., из них 22258,3 млрд.руб. или 50% приходится на кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям-резидентам; 10933,9 млрд.руб. или 24% на кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам-резидентам; 690,9 млрд.руб. или 1,5% на кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам-индивидуальным предпринимателям и так далее.

Таблица 5

**Основные характеристики кредитных операций банковского сектора — в рублях и иностранной валюте (млрд.руб.)**

	1.01.12	1.01.13	1.01.14	1.09.14
I. Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства - всего	28699,2	33960,1	40417,7	44726,5
Из них:	1133,0	1257,4	1398,0	1784,3
- просроченная задолженность				
1.1 Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям-резидентам	15887,9	18086,0	20335,5	22258,3
Из них:				
- просроченная задолженность	789,8	863,4	870,2	1025,0
из них:				
1.1.1. Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам-индивидуальным предпринимателям	437,9	573,7	672,4	690,9
Из них:				
- просроченная задолженность	27,9	25,2	33,5	49,4

Продолжение Таблицы 5

	1.01.12	1.01.13	1.01.14	1.09.14
1.2 Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные юридическим лицам - нерезидентам (кроме банков) Из них: - просроченная задолженность	1827,4 32,8	1885,4 60,8	2163,7 63,5	2971,0 108,6
1.3 Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные финансовому сектору Из них: - просроченная задолженность в том числе: 1.3.1 Кредитным организациям-резидентам Из них: - просроченная задолженность 1.3.2 Финансовым организациям различных форм собственности-резидентам Из них: - просроченная задолженность	2332,4 19,2 1646,8 4,9 685,6 14,3	2961,6 20,1 2015,6 5,0 945,9 15,0	3268,5 18,5 2089,7 5,8 1178,8 12,7	4005,2 22,5 2724,8 8,5 1280,4 14,0
1.4 Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные банкам-нерезидентам Из них: - просроченная задолженность	2311,2 0,2	2214,8 0,2	3041,0 5,4	2730,4 19,7
1.5 Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные государственным финансовым органам и внебюджетным фондам Из них: - просроченная задолженность	367,7 0,0	530,2 0,0	816,0 0,0	765,1 0,0
1.6 Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам-резидентам Из них: - просроченная задолженность	5539,7 290,4	7721,9 312,5	9935,8 439,5	10933,9 607,5
1.7 Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам-нерезидентам Из них: - просроченная задолженность	11,2 0,7	15,1 0,5	21,3 0,8	25,0 1,0

Источник: Департамент банковского надзора Банка России [3]

Хотелось бы отметить, что поскольку одним из наиболее перспективных направлений оздоровления российской экономики, напол-



нения потребительского рынка товарами, создания новых рабочих мест является развитие предприятий малого и среднего бизнеса, которые нуждаются в дополнительных денежных средствах, и на этом фоне кредитование малого бизнеса лишь в 1,5% весьма недостаточно, хотя и имеет небольшую тенденцию роста. Так на 01.01.14г. физическим лицам-индивидуальным предпринимателям было выдано кредитов на сумму 672,4 млрд.руб. (кредитование осуществлялось в основном в рублях — 666,9 млрд.руб.), на 01.01.13г. — 573,7 млрд.руб., на 01.01.12г. — 437,9 млрд.руб. Например, в Краснодарском крае насчитывается порядка 300 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства. Что касается рынка кредитования малого и среднего бизнеса, то по объемам выданных кредитов субъектам малого и среднего бизнеса Краснодарский край занимает третье место (после Москвы и Санкт-Петербурга), и первое в ЮФО. Объем кредита на 1 субъект малого и среднего предпринимательства на 01.01.2013 г. составил в среднем по краю 607,77 тыс. руб., что на 6% выше значения показателя 2011 года (на 01.01.2012г. – 573,39 тыс. руб.) [2].

Таблица 6

**Основные характеристики кредитных операций  
банковского сектора в рублях (млрд.руб.)**

	1.01.12	1.01.13	1.01.14	1.09.14
1. Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства - всего	21378,5	26757,1	31300,2	34590,6
Из них:				
- просроченная задолженность	994,1	1122,8	1257,9	1613,3
1.1 Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям-резидентам	12799,6	15097,0	16542,7	18002,8
Из них:				
- просроченная задолженность	721,9	805,4	812,0	957,5
из них:				
1.1.1. Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам-индивидуальным предпринимателям	430,8	568,4	666,9	684,7
Из них:				
- просроченная задолженность	27,3	24,9	33,2	49,2
1.2 Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные юридическим лицам - нерезидентам (кроме банков)	469,4	509,6	565,7	823,1
Из них:				
- просроченная задолженность	9,7	21,9	20,8	61,7

Продолжение Таблицы 6

	1.01.12	1.01.13	1.01.14	1.09.14
1.3 Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные финансовому сектору	1836,6 17,9	2306,7 18,5	2591,8 18,1	3247,1 20,1
Из них:				
- просроченная задолженность в том числе:	1227,1	1478,1	1508,3	2131,6
1.3.1 Кредитным организациям-резидентам	4,8	4,8	5,8	6,6
Из них:				
- просроченная задолженность				
1.3.2 Финансовым организациям различных форм собственности-резидентам	609,5	828,6	1083,5	1115,4
Из них:				
- просроченная задолженность	13,0	13,6	12,3	13,5
1.4 Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные банкам-нерезидентам	398,4	451,4	416,6	361,6
Из них:				
- просроченная задолженность	0,0	0,0	0,0	1,8
1.5 Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные государственным финансовым органам и внебюджетным фондам	367,7	530,2	816,0	765,1
Из них:				
- просроченная задолженность	0,0	0,0	0,0	0,0
1.6 Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам-резидентам	5223,0	7484,4	9708,8	10714,9
Из них:				
- просроченная задолженность	244,5	276,9	406,8	572,1
1.7 Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам-нерезидентам	4,3	8,3	11,1	14,3
Из них:				
- просроченная задолженность	0,1	0,1	0,2	0,2

Источник: Департамент банковского надзора Банка России [3]

Кредитные операции банковский сектор осуществлял в основном национальной валюте — рублях. Так по состоянию на 01.09.2014г. из 44726,5 млрд. руб. кредитных операций — 34590,6 млрд.руб. или 77% приходится на рублёвые. Из них 18002,8 млрд.руб. или 52% — это кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям-резидентам; 10714,9 млрд.руб. или 31% — кредиты и прочие средства, предоставленные физическим

лицам-резидентам; на третьем месте кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные финансовому сектору — 3247,1 млрд.руб. или 9% и так далее.

При изучении динамики кредитных операций в рублях за последние три года, видим, что их объём возрос с 21378,5 млрд.руб. на 01.01.12г. до 26757,1 млрд.руб. на 01.01.13г. и до 31300,2 млрд.руб. на 01.01.14г. Таким образом кредитные операции банковского сектора в рублях возросли на 9921,7 млрд.руб. или на 46%.

#### **Библиографический список:**

1. Банковское дело: учебник для бакалавров / Т.М. Костерина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2013. — 332 с.

2. Забегаева А.А. Особенности кредитования предприятий малого и среднего бизнеса // Инновационное развитие общества в период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции: Материалы международной научно-практической конференции (24 марта 2014г). – В 3-х частях. – Ч.1. / Отв. ред. В.И. Долгий, А.И. Карпович – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2014. – 192 с.

3. Обзор банковского сектора Российской Федерации: аналитические показатели, №143, сентябрь 2014 года – интернет-версия // [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_ex.pdf](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf) — Центральный Банк Российской Федерации, Департамент банковского надзора.

*Суворова Л. А., Сенигина И. А., канд. экон. наук, доцент*

*Северо-Кавказский федеральный университет*

### **СОСТОЯНИЕ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ**

*В статье рассматривается становление рынка оценочных услуг и профессии оценщика, востребованность специалистов по оценке различного рода имущества на сегодняшний день.*

Любая операция или сделка с собственностью невозможны без установления профессиональной оценки ее рыночной, кадастровой или иной стоимости. Оценка большого разнообразия объектов (бизнеса и ценных бумаг, недвижимого имущества, нематериальных активов и др.) осуществляется для самых различных целей: налогообложение, при акционировании, привлечении новых пайщиков и прочее. Задолго до социализма в России оценочная деятельность осуществлялась в основном в целях налогообложения. С переходом России к социалистической экономике оценочная деятельность прекращает существование, и возвращается в страну лишь в 90-е годы в период становления рыночных отношений, когда зарождается купля-продажа имущества, приватизация недвижимости. Уже помимо налогообложения появляются и другие финансово-экономические операции и сделки с собственностью, когда возникает потребность в оценке ее стоимости: купля-продажа, залог имущества при получении кредита, страхование, аренда и прочее.

Следовательно, и потребность в профессии оценщика росла параллельно с развитием рыночных отношений в экономике. Впервые запрос на профессиональные действия оценщиков в России был сформулирован в первой версии Закона о приватизации государственной и муниципальной собственности, которая была принята в 1991 году. Официальное признание специальности получила в ноябре 1996 года, когда Министерство труда и социального развития Российской Федерации дало описание профессии «оценщик» (эксперт по оценке имущества). На на-

чальном этапе становления рыночных отношений оценщики работали в условиях законодательного вакуума, то есть законодательной основы труда не существовало, а необходимость оценочной деятельности непосредственно вытекала из самой природы рыночных отношений. С возникновением спроса на услуги оценщиков 5 марта 1993 года было создано «Российское общество оценщиков» (РОО) – первое в России профессиональное объединение специалистов в области оценки, которое существует по сегодняшний день. В рядах данной общественной организации состоит более 7000 специалистов в области оценки. Целями РОО являются защита профессиональных интересов его членов; объединение участников рынка оценочных услуг, осуществляющих оценочную деятельность; обеспечение благоприятных условий оценщикам при осуществлении ими профессиональной деятельности [2].

Однако рост потребности в оценщиках на волне переоценки основных фондов в 90-е годы и отсутствие законодательного регулирования оценочной деятельности привели к появлению на рынке специалистов, работающих вне рамок профессиональной организации, и не придерживающихся стандартов и оказывающих услуги низкого качества. Более того отсутствие государственного правового обеспечения данного вида деятельности вынуждало отдельные субъекты Российской Федерации принимать свои региональные законы, что произошло, например, в Москве. Московской городской Думой был принят закон «Об оценочной деятельности в городе Москве», в котором были закреплены правовые основы оценочной деятельности в отношении объектов оценки, расположенных на территории Москвы.

В связи с этим стало очевидно, что с увеличением востребованности профессии оценщика в России необходимо введение государственного регулирования оценочной деятельности для поддержания должного качества услуг. В связи с этим был принят Федеральный Закон от 29.07.1998 №135 ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», который определил оценочную деятельность через субъекты, объекты оценки; ввел лицензирование оценочной деятельности [1].

Сегодня оценочная деятельность в России регулируется данным законом, а также федеральными стандартами оценки, которые обязаны соблюдать все оценщики. Кроме того оценщики должны быть членами одной из саморегулируемых организаций оценщиков (СРО), членство в которых платное и предьявляет ряд условий на соответствие профессиональным требованиям к работникам данной профессии [1]. Таким образом, оценщик – это специалист, который имеет право проводить оценку любого вида имущества и подписывать отчет об оценке объекта (недвижимости, транспортных средств, предприятий, работ и прочего), но кроме того, как гласит закон «Об оценочной деятельности в РФ», должен быть членом одной из саморегулируемых организаций оценщиков и застраховать свою ответственность в соответствии с требованиями данного Федерального закона [1]. Работа оценщика в настоящее время связана с его личной имущественной ответственностью за результаты оценки, закрепленной законодательно. Отчеты оценщиков могут быть подвергнуты проверке со стороны СРО и прочих заинтересованных в оценке лиц.

Рынок услуг по оценке в России на сегодняшний день представлен такими направлениями, как оценка бизнеса и ценных бумаг, оценка недвижимого имущества, оценка транспорта и оборудования, переоценка основных средств, оценка инвестиционных проектов, оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности. Основной объем работ оценочных компаний и, как следствие, их выручки последние годы приходится на оценку недвижимого имущества. Согласно данным рейтингового агентства «Эксперт РА» по итогам 2012 года оценщики недвижимости заработали 6,3 млрд. рублей, или 52% суммарной выручки от всех направлений оценки, и подготовили 108346 отчетов, а динамика роста в этом сек-

торе оценки составила максимальные за всю историю рейтинга 103 процента [3]. В 2013 году доля доходов оценщиков недвижимого имущества по прежнему остается наибольшей среди остальных направлений оценки. Однако, несмотря на то, что данный сегмент оценочной деятельности является наиболее конкурентным, в 2013 году по расчетам «Эксперт РА» доходы от оценки недвижимости снизились на 3,8%, по сравнению с 2012 годом, составив 3,8 млрд. рублей, а с учетом показателей «Ростехинвентаризации» падение оказалось еще более крупным: -43,5% [3]. Такое снижение вызвано завершением массовой оценки для определения кадастровой стоимости недвижимости, проводимой с 2010 года по 2012 год в соответствии со специальной госпрограммой; а также отсутствием активности в оспаривании результатов переоценки недвижимости [3]. Как указывают лидеры рынка оценки, коммерческая недвижимость была и будет самым ценным активом во многих сделках, как для обоснования арендной платы, так и для обеспечения кредита. Поскольку коммерческие постройки сегодня переживают бум, то и потребность в оценщиках данной недвижимости особо актуальна.

Если рассматривать остальные направления оценки, то и здесь для оценщиков наблюдается хорошая перспектива. Так, оценка оборудования и транспортных средств, для которых характерна невысокая ликвидность по сравнению с землей и объектами строительства, должна в 2015 году показать положительную динамику в связи с грядущей переоценкой всех производственных фондов с целью выявления производств с морально и физически устаревшим оборудованием, о чем заявил президент РФ Путин В. В. Спрос на оценщиков нематериальных активов и интеллектуальной собственности также должен увеличиться с ростом интереса к интеллектуальной собственности со стороны наукоемких отраслей, в частности предприятий ракетно-космической отрасли. Для зарубежных компаний услуги оценки данных активов важны для целей снижения налоговых рисков при использовании нематериальных активов на территории РФ. Другое направление – оценка бизнеса и ценных бумаг, последние годы набирает обороты, где основной спрос на оценку бизнеса наблюдается при подготовке к сделкам купли-продажи активов и их реструктуризации. Процессы выкупа акций акционерами сопровождаются обязательной процедурой оценки, которая регламентируется Законом об акционерных обществах.

Очевидно, что роль института независимой оценки имущества и прав собственности в условиях рыночной экономики переоценить невозможно. Услуги аудита и внешней экспертизы на беспристрастной основе регулируют взаимоотношения субъектов рынка (покупателя и продавца), а сами оценщики в идеале представляют общественные интересы, руководствуясь профессиональным этическим кодексом. По мнению экспертов, штат оценщиков, как квалифицированных специалистов, растет [3]. Однако не все фирмы, осуществляющие оценочную деятельность, могут долго продержаться на рынке данных услуг. К проблемам, с которыми сегодня сталкиваются оценщики, в первую очередь относится демпинг, из-за чего многие профессионалы отказываются от заказов, стоимость которых ниже себестоимости их услуг, в частности, если заказчик – государство. Лишь в 2014 году произошел переход к Федеральной контрактной системе, что в перспективе должно положительно сказаться на повышении качества услуг оценки собственности и стабильности рынка оценочных услуг.

#### **Библиографический список.**

1. Российская Федерация. Законы. Об оценочной деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс]: ФЗ №135 от 29 июля 1998 г. (ред. от 6 августа 2014 г.) – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

2. Официальный сайт Российского общества оценщиков [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://srogo.ru/about/>

3). Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://raexpert.ru/ratings/appraising\\_potential/2012/](http://raexpert.ru/ratings/appraising_potential/2012/)

**Табольская В.В., кандидат экономических наук, доцент**

*ГАОУ ВПО Набережночелнинский институт*

*Казанского (Приволжского) федерального университета*

### **ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН**

*В данной статье рассматриваются вопросы инновационного развития Республики Татарстан. Проанализирован уровень инновационной активности предприятий и организаций региона, который пока еще недостаточен.*

В настоящее время инновационное развитие является процессом развития экономики и общества в целом. И это развитие построено на знаниях и инновациях, которые призваны реализовывать конкурентные преимущества экономик различных регионов, обеспечивать устойчивый экономический рост, повышение качества и уровня жизни населения. Инновации на региональном уровне являются основой эффективного управления развития экономики.

Инновационная сфера, где осуществляется инновационная деятельность, представляет собой синтез новейших технологий и областей их применения как для производства товаров и услуг, так и для рынков. Инновационная деятельность напрямую связана с инновационной активностью. Инновационная активность предприятий Приволжского федерального округа, всех его субъектов и по Российской Федерации в целом показана в таблице 1.

*Таблица 1*

**Инновационная активность предприятий  
Приволжского федерального округа, % [1]**

	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	9,5	10,4	10,3	10,1
Приволжский федеральный округ	12,3	12,7	11,9	11,7
Республика Башкортостан	11,1	13,5	13,1	12,3
Республика Марий Эл	7,9	8,6	10,6	8,8
Республика Мордовия	9,4	12,4	13,1	16,9
Республика Татарстан	14,9	18,1	19,1	21,0
Удмуртская Республика	11,6	15,1	13,0	10,3
Чувашская Республика	15,7	15,2	20,9	18,8
Пермский край	21,3	13,6	14,1	11,4
Кировская область	7,4	8,5	8,7	9,1
Нижегородская область	17,7	17,7	14,7	15,4
Оренбургская область	14,4	15,2	12,7	12,5
Пензенская область	9,2	11,0	11,4	15,6
Самарская область	12,1	9,8	6,3	5,4
Саратовская область	6,4	5,5	7,0	6,4
Ульяновская область	7,6	8,0	6,3	7,1

В таблице показан удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность в общем числе организаций. Можно сказать, что Республика Татарстан занимает здесь лидирующие позиции, причем показатели имеют тенденцию к росту, чего нельзя сказать, анализируя многие другие данные. Например, Показатели Оренбургской и Самарской областей значительно снизились к 2013 году.

Республика Татарстан значительно опережает среднестатистические данные по России в целом и по Приволжскому федеральному округу. Эти данные перекликаются с данными по отгруженным инновационным товарам, выполненным работам и услугам (таблица 2).

*Таблица 2*

**Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг  
в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, % [1]**

	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	4,8	6,3	8,0	9,2
Приволжский федеральный округ	10,2	11,3	12,7	14,2
Республика Татарстан	15,6	14,9	18,4	21,1

Вместе с тем инновационная активность отражает интенсивность использования инновационного потенциала. Под инновационным потенциалом предлагается понимать возможности, то есть способность достигать поставленных инновационных целей при имеющихся в наличии возможностях. Инновационный потенциал включает производственный, научно-технический, интеллектуально-кадровый, финансово-инвестиционный, информационный и другие потенциалы. В республике много сделано и предполагается сделать для укрепления и использования инновационного потенциала с целью достижения высоких результатов в развитии экономики. В РТ функционирует, а также планируется запустить в ближайшем будущем, большое количество технопарков, в том числе технопарки в ИТ-сфере, бизнес-инкубаторы, инвестиционные и венчурные фонды, Центр нанотехнологий, две особые экономические зоны («Алабуга» – промыш-ленно-производственного типа и «Иннополис» – технико-внедренческого типа).

Несмотря на достаточное развитие экономики Республики Татарстан в целом и достаточно сильный инновационный потенциал, необходимо еще много сделать для инновационного развития. Продолжать развитие целостной системы, как на региональном, так и на федеральном уровне, нормативно-правовых актов, стимулирующих инновационную активность во всех сферах экономики республики, а также контроль за их исполнением. Продолжать принятие мер по преодолению технологического отставания многих промышленных предприятий. Формировать и развивать механизмы государственной поддержки венчурного бизнеса, малого предпринимательства в сфере высокотехнологических производств.

**Библиографический список.**

1. Наука и инновации / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect>

*Титов О.А., доцент кафедры Организации и управления наукоёмкими производствами, Беломесяцева А.И., Куницын Р.И., Куницына М.Б.*

*Сибирский государственный аэрокосмический университет  
имени академика М. Ф. Решетнева*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ**

*В статье рассматривается проблема подготовки кадров и совершенствования кадрового потенциала предприятий оборонно-промышленного комплекса России*

Развитие оборонно-промышленного комплекса (ОПК) Российской Федерации является одним из высших приоритетов государства. Перед ОПК стоит задача обеспечения национальной безопасности и обороноспособности страны, а также технического уровня, качества и конкурентоспособности военной и гражданской продукции.

Отсутствие стимулов для развития новых идей, слабые связи между ВУЗами, отраслевыми институтами и предприятиями ОПК приводят к отставанию в области прикладных научных исследований и ослаблению кадрового потенциала наукоёмких отраслей.

При достаточно высоких требованиях, предъявляемых к уровню квалификации работников ОПК, и сохранении определенных ограничений, престиж работников данной отрасли значительно снизился, как в уровне их заработной платы, так и в уровне социальной обеспеченности. Как итог, к настоящему времени произошло существенное сокращение количественного и качественного кадрового состава, что при отсутствии возможностей восполнения работников отраслевых организаций на рынке труда привело к кадровому дефициту. Поэтому одним из важнейших направлений развития ОПК является совершенствование кадрового потенциала предприятий.

Во второй половине 2000-х годов костяк кадров большинства предприятий ОПК составляли специалисты старшего поколения, поэтому средний возраст работников в 55, 60 и более лет был отнюдь не редкостью.

Рост доходов позволил многим предприятиям повысить уровень заработной платы, что в свою очередь привело к росту численности молодых специалистов. Средний возраст работников начал сокращаться, и ожидалось, что постепенно начнет восстанавливаться преемственность поколений. Однако на деле этого не произошло. Сейчас специалисты в возрасте 35-45 лет стали самым большим дефицитом отрасли. Молодые специалисты не задерживаются на предприятиях ОПК, используя их лишь как трамплин, позволяющий получить необходимый опыт и связи для поиска более перспективной работы по специальности. [1]

Преподаватели технических вузов часто жалуются на недобор студентов по техническим специальностям и направлениям подготовки (в 2012 году недобор достиг 40%). Овладеть профессиями, связанными, к примеру, с производством ракетно-космической техники, объективно тяжело, а после окончания Вуза работать на предприятии за сравнительно небольшую зарплату готовы немногие выпускники. [2]

Еще одна проблема обеспечения ОПК кадрами заключается в том, что современная система многоуровневого образования и меры, предпринимаемые для закрепления кадров в ОПК, не способны в полном объеме удовлетворить потребности высокотехнологичных отраслей в кадровом потенциале.

В настоящее время в России ведется активная работа по повышению



престижа профессий, связанных с обороной. Так на период до 2015 года разработана стратегия создания в ОПК системы многоуровневого непрерывного образования. В рамках реализации данной стратегии предполагается разработка и совершенствование финансово-экономического, нормативно-правового, и организационно-методического обеспечения мероприятий по формированию системы многоуровневого непрерывного образования и закрепления кадров в ОПК, в том числе рабочих кадров, специалистов, и молодых научных работников.

Кроме того, разработана Программа подготовки и переподготовки квалифицированных кадров для организаций ОПК на период 2014 - 2020 годы. В качестве результатов реализации данной программы ожидается подготовка не менее 30000 квалифицированных сотрудников для организаций ОПК по программам ВПО; переподготовка не менее 875 руководителей и руководящих сотрудников организаций ОПК; проведение профориентационных мероприятий с участием не менее 10000 школьников и молодежи.

В ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса на период до 2020 года» запланирована подготовка около 200 тысяч инженерно-технических работников. В основном предприятиям требуются инженеры различных специальностей, преимущественно инженеры-конструкторы и инженеры-технологи (дефицит составляет соответственно 25 и 19%).

Так, в «Сибирском государственном аэрокосмическом университете имени академика М.Ф. Решетнева» (СибГАУ) осуществляется подготовка инженерных кадров по специальностям и направлениям: проектирование, производство и эксплуатация ракет и ракетно-космических комплексов; ракетные транспортные системы; ракетные комплексы и космонавтика; проектирование авиационных и ракетных двигателей; менеджмент высоких технологий; инноватика и пр.

В июне 2014 года Министерство образования и науки РФ в соответствии с поручениями Военно-промышленной комиссии (ВПК) при Правительстве РФ провело совещание по вопросам модернизации системы профессионального образования, повышению уровня жизни и решению жилищных проблем работников предприятий ОПК. В рамках реализации поставленных целей и задач объявлен конкурс на предоставление поддержки реализации Программы развития системы подготовки кадров для предприятий ОПК в высших образовательных учреждениях.

Проводимый конкурс ориентирован на дальнейшее совершенствование профессионального образования и создание на этой основе целостной системы подготовки высококвалифицированных кадров «НОВЫЕ КАДРЫ ОПК», обеспечивающей новый качественный уровень обучения студентов для организаций ОПК по программам ВПО и СПО.

По итогам конкурса предусмотрено выделение дополнительной субсидии образовательным учреждениям высшего профессионального образования, предложившим лучшие Программы развития системы подготовки кадров для ОПК. [3]

25 сентября 2014 года состоялось заседание конкурсной комиссии, по результатам которого были определены победители конкурса. В число вузов, которым будет предоставлена поддержка, вошел СибГАУ имени академика М.Ф. Решетнева.

Проект СибГАУ «Развитие научно-образовательного центра «Ракетно-космические технологии» подготовки кадров для предприятий ОПК в рамках интегрированной системы образования» получил высокую оценку конкурсной

комиссии, в состав которой вошли представители крупнейших работодателей и их профессиональных объединений, эксперты в области подготовки кадров для ОПК.

Одной из важнейших задач государства является создание инжиниринговых центров на базе технических вузов, кластеров и прочих объектов инновационной инфраструктуры. В связи с этим в России активно начинают создаваться инжиниринговые центры, ориентированные на инновационные отрасли промышленности, где работающим или проходящим практику студентам планируется выплачивать зарплату.

Решение кадровых вопросов предполагает и дальнейшее совершенствование кадровой политики на предприятиях ОПК.

Кадровая политика на предприятиях оборонно-промышленного комплекса должна быть направлена на создание и развитие инновационного и высококвалифицированного трудового коллектива, способного обеспечить стабильное функционирование предприятия. Кадровая политика должна быть гибкой, то есть корректироваться в зависимости от изменений стратегии предприятия или внешних факторов. Кадровая политика предприятий ОПК должна содержать индивидуальный подход к своим специалистам и максимально использовать их трудовой потенциал.

Такие меры будут способствовать преодолению кадрового дефицита и развитию кадрового потенциала отрасли для устойчивого функционирования предприятий ОПК и решения поставленных перед ними задач обеспечения национальной безопасности и обороноспособности страны.

#### **Библиографический список:**

1. Крамник И. ОПК переживает кризис среднего возраста// Голос России. 2012. [Электронный ресурс] URL: [http://rus.ruvr.ru/2012\\_05\\_02/73566196/](http://rus.ruvr.ru/2012_05_02/73566196/)
2. Панов П, Куйбида А. Оборонно-промышленный комплекс решено прорекламировать // Известия. 2012. [Электронный ресурс] URL: <http://www.izvestia.ru/news/514600>.
3. Министерство образования и науки Российской Федерации [Офф. сайт]. URL: <http://минобрнауки.рф>

**Титова В.А., д.э.н., профессор, зав.кафедрой, Дрижанова О.Н.**

*Новосибирский Государственный Технический Университет*

#### **К КРИТЕРИУ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

*Обсуждаются понятия развитие и инновация с позиций их критериального определения, раскрывается их недоопределённость. Анализ различных методов развития показывает, что основные действия здесь очень коррелируют с энтропийным критерием развития в синергетике. Предлагается использовать для оценки развития социотехнических систем показатель энтропии.*

Имеются разработанные и сформулированные понятия «инновация» и «инновационная деятельность», которые опираются на критериально не определенные понятия «новый или значительно улучшенный продукт, товар, услуга или процесс» [1-2 и др.] .

Последнее позволяет истолковывать практически любую деятельность как инновационную с вытекающими из этого негативными последствиями для практики организации инновационной деятельности в стране. Решение этой за-

дачи можно осуществить двумя способами:

- доопределить критериально понятие «новый или значительно улучшенный продукт, товар, услуга или процесс» (далее новшество);

- дополнить понятие «инновация» критериально определенным термином «развитие»: «инновационное развитие».

В настоящей работе предлагается реализовывать второй путь. При этом область инновационного развития находится как область пересечения допустимых параметров системы, определяемых критериями инновации и развития.

Действительно над понятием инновация и инновационная деятельность, как процессом, так и результатом, работали многие зарубежные (начиная с одного из основоположников этого направления Й. Шумпетера), так и отечественные ученые. В результате этих работ появилось так называемое «Руководство Осло», международный стандарт, принятый ОЭСР в 1972г., где инновация определена как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

В 1996г. в России принят федеральный закон РФ «О науке и государственной научно-технической политике», в котором даны определения инновации, инновационного проекта, инновационной инфраструктуры и инновационной деятельности. В частности, здесь:

Инновация – введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организация рабочих мест или во внешних связях.

Инновационный проект – комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе, по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов.

Инновационная деятельность – деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую коммерческую деятельность), направленную на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности.

Как видно основным критерием инновации является получение социально-экономического эффекта. Все остальные критерии субъективные: «новый или значительно улучшенный продукт» (что означает «значительно улучшенный»?).

Созданная в стране Национальная Инновационная система (НИС) [3], ориентированная на развитие инновационной деятельности, функционирует крайне неэффективно. Показатели инновационной деятельности в нашей стране на порядок низкие аналогичных показателей развитых стран [4].

Возможно, одной из существенных причин такого состояния является недостаточно разработанное понятие инновационное развитие, когда упор делается на инновацию, а не на развитие, т.е. когда производятся не развитые, а только инновационные продукты, технологии. Об этом, в какой-то степени, сигнализируют показатели ВВП.

Обычно для развитых стран более 90% прироста ВВП происходит за счет научно-технического прогресса, освоения наукоемкой продукции. Похоже, что показатели научно-технического прогресса более полно учитывают и инно-

вазии и развитие, в частности, долей наукоемкой продукции.

С этих позиций интересны следующие данные по производству России: доля на рынке наукоемкой продукции составляет около 0,3%, а доля инновационной продукции – около 5%.

Такое соотношение (более, чем на порядок) явно говорит о том, что инновационная продукция в России не является инновационным развитием.

Инновация же в качестве обязательного критерия сразу ориентируется на экономическую эффективность (или ее достаточность) и новизну, которая критериально никак не описывается. В этом плане критерий инновации является субъективным, зависящим от субъекта деятельности, его целей, интересов.

В отличие от инновации, критерии развития должны иметь более объективный характер. К сожалению сегодня ещё не разработан в явном виде критерий развития. Философия определила развитие как закономерное, направленное, необратимое изменение [5].

По виду различают развитие эволюционное и революционное, а также интенсивное и экстенсивное, но в критериальном плане эти градации развития пока тоже ничего не дают. Задача выявления объективного критерия развития остается. Необходим его поиск,

В настоящей работе поиск был осуществлён на основе исследования разработанных для практики различных теорий, методов, концепций, стратегий и т.д. развития. Их анализ показывает, что во всех рассмотренных теориях, методах, концепциях и т.д. развития отсутствует раскрытие сущности понятия «развитие», его критериальное описание. За развитие принимаются изменения объектов, связанные с целевыми амбициями субъекта, занимающегося управлением этого объекта.

Как правило, все вырабатываемые рекомендации по изменению («развитию») системы направлены на ее выживаемость, повышение конкурентоспособности. Однако, выполнение всех рекомендаций не гарантирует выживаемость этой организации. Как говорят западные специалисты: «методы развития не лекарства, а витамины».

Вместе с тем, можно заметить, что во всех методах осуществляемые действия по развитию инициируются диссонансами. В теории организационного развития – это возникающие «диссонансы запаздывания» (несоответствие системы управления рынку) или «диссонанс неадекватности» (несоответствие системы управления и системы производства). В стратегическом менеджменте – это разработка мероприятий, программ по ликвидации возможных диссонансов в будущем (угроз и т.д.). Другими словами, развитие предполагает выявление и восстановление или повышение организованности рассматриваемой системы.

В такой терминологии это начинает согласовываться с понятием «развитие» в синергетике, как самоорганизации и невозрастание энтропии системы, которая здесь выступает как мера неорганизованности.

Следовательно, критерий  $\frac{dS}{dt} < 0$  ( $S$  – энтропия,  $t$  – время) может слу-

жить критерием развития. Такой критерий хорошо соответствует диалектическому определению развития как закономерного, направленного и необратимого изменения. Объективность энтропийного критерия согласуется со свойством «закономерность», а свойство «направленность» - с требованием уменьшения энтропии [6-7].

Из рассмотренного выше следует, что инновационное развитие будет иметь место, когда выполняются оба критерия (инновационности и развития) одновременно.

Таким образом, «инновационное развитие» представляет собой деятельность, в результате которой создается не только социально-экономический эффект, но и нечто развивающее или развивающееся.

Формализованные схемы выработки решений обычно формируются следующим образом. Формулируется целевой критерий. Обычно им является критерий экономической эффективности (максимум прибыли, капитализации, доходности...).

$$\text{Эф}(x) = \max_x, \quad (1)$$

где:  $x$  – искомые параметры системы

Затем накладываются все существенные ограничения, как правило, нормативные (экология, безопасность) и ресурсные:

$$P_{\text{сс}}(x) \leq \bar{P}_{\text{сс}} \quad (2)$$

где:  $\bar{P}_{\text{сс}}$  и  $\bar{H}_{\text{оп}}$  – доступные ресурсы и нормативные величины соответственно.  $H_{\text{оп}}(x) \leq \bar{H}_{\text{оп}}$  (3)

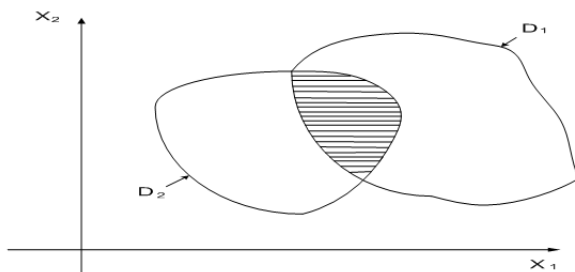
Получаемые по такой модели решения практически редко реализуются. Как правило, они часто противоречат общественным интересам.

Поэтому, во-первых, модель (1)÷(3) должна дополняться еще условиями, отражающими общественные интересы. В определенной степени сегодня эту роль выполняют миссии систем, которые отражают их общественную значимость. Но этот фактор учитывается уже не формально.

Во-вторых, условия (1)÷(3) необходимо, как отмечалось выше, дополнить условием развития:

$$\frac{dS}{dt} < 0 \quad (4)$$

Все рассмотренные условия можно пояснить и графически (см. рисунок)



Области инноваций ( $D_1$ ), развития ( $D_2$ ) и инновационного развития (заштрихованная область)

Пусть желаемая система описывается в системе координат  $X$ . На рисунке в силу его плоскости множество  $X$  состоит из двух координат  $X_1$  и  $X_2$ .

Желаемое состояние (у нас это инновационное развитие) может быть достигнуто различными путями, т.е. различными значениями  $X_1$  и  $X_2$ , но не любыми, в силу условий (1), (4) и ограничений (2)÷(3). На рисунке сферой  $D_1$  показана область допустимых значений  $X_1$  и  $X_2$  по условиям (1) и ограничений (2),(3). Сферой  $D_2$  - область допустимых значений по развитию (4). Заштрихованная область является общей допустимой областью параметров желаемой системы, т.е. областью инновационного развития.

**Заключение.** Имеется убежденность, что большинство жизненных проблем обусловлены недоработанностью используемых понятий, в частности понятий инновация и развитие. Предлагаются критерии инновационного развития

#### **Библиографический список.**

1. Агарков С.А., Кузнецова Е.С. Грязнова М.О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика. – М.: Академия Естественных наук, 2011.

2. Федеральный закон РФ «О науке и государственной научно-технической политике» №127-ФЗ от 23.08.1996г. (ред. от 02.11.13г. с изменениями, вступившими в силу 03.11.2013г.)

3. Национальные инновационные системы в России и ЕС/А.П.Кузнецов [и др.] – М.:ЦИПРАН РАН, 2006. – 170с.

4. Российский инновационный индекс:2011(2011)Стат. Сб. М: ГУ ВШЭ

5. Емельянов Е.Н., Поварницына С.Е. Жизненный цикл организационно-го развития //Организационное развитие.– 1996. - №2

6. Бык Ф.Л., Китушин В.Г. Концептуальная модель управления развитием// Менеджмент в России и за рубежом.-2009.-№4.- С.112 - 118.

7. Бык Ф.Л., Китушин В.Г. Концептуальная модель развития и задачи менеджмента //Менеджмент в России и за рубежом.-2008.-№6.-С.3-9.

**Тишкина Т.В. к.э.н., доцент**

*Зеленодольский институт машиностроения и информационных технологий  
(филиал) КНИТУ-КАИ им. А.Н.Туполева*

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА С ЧАСТНЫМ СЕКТОРОМ**

*Рассмотрены особенности развития государственно – частного партнерства, выявлены условия вовлечения частного сектора в развитие инфраструктуры, обоснованы направления возможного направления развития частного сектора, вовлекаемого в развитие экономики.*

Взаимодействие государства с частным сектором определяет широкий спектр отношений в диапазоне от более или менее простых контрактов, по которым частная компания принимает на себя определенные риски и соглашается на систему штрафных санкций, до комплексных, технически сложных проектов, включающих строительство, модернизацию, эксплуатацию объектов и управление ими.

По мнению С.А.Рожковой «на этапе развития и становления законодательства в сфере регулирования государственно- частного партнерства (ГЧП),

разработки новых методов взаимоотношений между государством и бизнесом в России важным моментом является определение приоритетных отраслей»[1].

Так, по мнению М.Дерябиной ГЧП представляет собой «институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности - от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий»[2].

Различные государства на разных этапах своего экономического развития исповедовали разные стратегические подходы по отношению к роли частного сектора в экономике. Сегодня все больше и больше специалистов склоняются к необходимости активного вовлечения частного бизнеса в процессы модернизации экономики по следующим причинам.

В современных условиях одной из важнейшей целей государства является формирование социально-экономических стратегий развития территорий, модернизация систем жизнеобеспечения, создание комфортных условий для жизни и ведения бизнеса. Реализация этой функции осуществляется за счет средств, поступающих от налогообложения граждан и бизнеса, которые кровно заинтересованы в эффективном их использовании.

Исходя из этого, вопрос о том, нужно ли привлекать частный сектор для реализации задач, которые традиционно обеспечивались публичной властью, лежит в плоскости оценки оптимальности использования бюджетных средств с точки зрения достижения максимального результата на средне- и долгосрочную перспективу. Кроме того, рассматривая вопросы создания и обновления инфраструктуры, особенно в РФ, имеющей проблемы в этой сфере, важным является вопрос - как обеспечить оптимальное структурирование финансовых ресурсов для модернизации и обновления систем жизнеобеспечения с точки зрения равномерного распределения финансовой нагрузки на настоящее и будущие поколения.

Очевидным становится то, что решение этой задачи в современных условиях в развивающихся экономиках без участия частного сектора трудноосуществимо, поскольку государству не хватает:

- знаний и квалификации для решения сложнейших задач, которые ставит перед ним жизнь;
- финансовых ресурсов на цели развития;
- гибкости и оперативной реакции на возникающие глобальные и внутренние вызовы.

Рассчитывать, что можно добиться существенных результатов в развитии инфраструктуры с использованием либо бюджетных, либо частных финансовых средств в странах развивающихся экономик не реально. Бюджетных средств на эти цели никогда не будет хватать, да и администрировать их оптимальным для общества способом сложно. Слабо развитая регуляторная среда, отсутствие четких и понятных правил ведения бизнеса, политическая нестабильность, коррумпированность чиновников не способствуют желанию вкладывать деньги в долгосрочные финансово емкие проекты.

Основными признаками государства, в наибольшей степени заинтересованного в развитии государственно- частного партнерства, по нашему мнению можно считать следующие:

- имеется недостаточно развитая и/или изрядно изношенная инфраструктура;

- требуются значительные средства для ее обновления;

- нуждается в преодолении популистских настроений в обществе;

- требуются оперативное привлечение значительных финансовых ресурсов для предотвращения техногенных катастроф и повышения надежности функционирования систем жизнеобеспечения. Кроме того, для преодоления последствий кризиса необходимо обеспечить ускоренный рост ВВП, оживление внутреннего рынка, повышение занятости, на что непосредственно влияет состояние инфраструктуры в стране. Как мы уже говорили, улучшение инфраструктуры, кроме таких, безусловно, важных моментов, как улучшение комфортности проживания населения, позволяет значительно снизить расходы на логистику в себестоимости продукции/услуг и, соответственно, благоприятно сказывается на повышении ее конкурентоспособности, оживлении экспорта, расширении внутреннего рынка. По оценкам зарубежных исследователей рост инвестиций в инфраструктуру оказывает наиболее сильное влияние на благосостояние бедных слоев населения, уровень доходов которых увеличивается быстрее, чем в среднем по стране. С другой стороны, ускорение роста ВВП позволяет увеличить расходы на инфраструктуру без повышения размера государства и, соответственно, налоговой нагрузки[3]. Важную роль в привлечении финансов с внешних рынков капитала, особенно в развивающихся экономиках, играет возможность предоставления государственных и местных гарантий. Кроме уверенности в возврате средств, это позволяет значительно снизить стоимость привлекаемого для реализации инфраструктурных проектов капитала и тем самым - налоговое давление на бизнес. С другой стороны, предоставляя государственные гарантии, государство должно быть уверено, что проект будет реализовываться по запланированному сценарию, а в случае отклонения от него государство сможет взять бразды правления в свои руки.

Проведенное исследование позволяет сделать определенные выводы:

1. Публично-частное партнерство активно используется в мире как для развития инфраструктуры, так и для повышения эффективности системы государственного управления в целом. В последнее время это явление приобрело новое глобальное значение и становится одним из определяющих факторов обеспечения устойчивого развития стран, повышения их конкурентоспособности. И это не случайно, поскольку сложность проблем, возникающих перед обществом в современных условиях, является настолько высокой, что надеяться, что с ними можно справиться без привлечения к их решению всех субъектов общественного процесса уже нельзя. Власть, бизнес и общество сегодня вынуждены сотрудничать и вместе решать сложные задачи, которые ставит перед ними жизнь, на принципах партнерства.

2. Каждая страна имеет свою, присущую ей секторную структуру применения публично частного партнерства, построенную с учетом местных условий и национальных приоритетов. По разному подходят страны и к определению роли государства в поддержке и стимулировании этих процессов, и к развитию нормативно - правового регулирования в этой сфере. В то же время, практически все исповедуют одни и те же принципы развития партнерских отношений государства и бизнеса при реализации общественно значимых проектов, среди которых основными являются: привлечение частного бизнеса (компетенций, ка-



питала) для более эффективного решения задач, за которые отвечает власть, на условиях распределения рисков и вознаграждения за достигнутые результаты; долгосрочность отношений и закрепление их контрактом, четко очерченная ответственность государства и частного партнера за взятые на себя обязательства, распределение рисков.

Основной проблемой развития взаимодействия государства с частным сектором безусловно являются риски, заложенные в саму суть этих проектов. Проблема разделения рисков в проектах государственного частного партнерства является одной из сложных и малоизученных в теоретическом и, особенно, практическом планах. В мире достаточно много проектов, реализация которых была прекращена или даже не начата из-за чрезмерно высоких рисков. Распределение риска между участниками таких проектов представляет собой одновременно и решение об обязательствах сторон, и финансовое решение. Практически для всех случаев это договорный процесс. Однако, разделение рисков на практике встречает множество трудностей. К примеру, не всегда легко определить, насколько частная компания способна управлять теми или иными рисками. Частный сектор, как показывает опыт, лучше справляется с коммерческими рисками и не должен закрывать риски внешние то есть те, над которыми он не имеет реального контроля. Исходя из вышеизложенного можно отметить, что обоюдные преимущества делают перспективы взаимодействия государства с частным сектором весьма многообещающими. Преимущества для частного сектора: административное и политическое содействие государства в реализации проекта, разделение рисков с государством, гарантии со стороны государства минимальной доходности, возврата вложенных средств в виде права на получение доходов от платной эксплуатации объекта, частичного или полного возврата средств инвестора государством при неудачной реализации проекта, возможность привлечения долгового финансирования, затраты на проект в уставной доле, сохранение стратегического контроля за создаваемыми активами путем передачи управленческих функций специальной проектной компании. Для госсектора это положительный бюджетный и социально-экономический эффект (возможность ускоренной реализации инвестиционного проекта), привлечение частного капитала для строительства объектов общественного пользования, перевод части рисков за адекватное вознаграждение на частных инвесторов, оплата предоставляемых частным сектором услуг с возможностью сокращения денежных выплат в случае невыполнения требований по качеству, привлечение управленческого и интеллектуального капитала частного сектора (управление проектом), отсутствие бюджетных затрат на эксплуатацию объекта.

#### **Библиографический список:**

1. С. А. Рожкова «Использование мирового опыта государственно-частного партнерства в России» // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. - № 2. - 2008. - С. 104-112.
2. М. Дерябина «Государственно-частное партнерство: теория и практика» // Вопросы экономики. - № 8. - 2008, С. 61-77.
3. Тимирысов В.Г., Тишкина Т.В., Рабинович Л.М. Система менеджмента предприятия: оценка эффективности/ В.Г.Тимирысов, Т.В.Тишкина, Л.М.Рабинович. - Казань: Изд-во «Познание», 2009. - 183с.

*Толыкин В.Е., канд. философ. наук, профессор  
Кубанский государственный университет  
Пизарева Е.В., канд. философ. наук, преподаватель  
Кубанский государственный аграрный университет*

## **ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА В КОНТЕКСТЕ РЕГУЛЯЦИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА**

*В статье рассматривается проблема формирования правовой культуры, которая складывается как объективная необходимость и закономерность, как регулятивный фактор в процессе развития и совершенствования современного социума.*

Значительное место в процессе развития общества и личности занимает правовая культура, охватывающая все ценности, созданные деятельностью людей в области права: правосознание, степень развития законодательства, прогрессивность юридической практики, культуры правового общения и поведения, профессиональной и внеслужебной деятельности судей, прокуроров, следователей и т.д. Она буквально пронизывает право, правосознание, правовые отношения, режим правовой законности, существующий правопорядок, а также правовой менталитет нации, различных социальных групп. В целом же правовая культура – это качественная характеристика состояния правовой жизни общества.

Правовая культура складывается в обществе как объективная необходимость и закономерность, как объективная правовая жизнь общества. Она зафиксирована и материализована в исторических памятниках права и в действующем законодательстве, проявляется в поведении и образе жизни, и мыслей участников правового общения. Правовая культура выступает и следствием, и показателем зрелости правовой системы общества. Она находит свое проявление как на уровне общества в целом, так и применительно к отдельным сферам общественной жизни, конкретным видам деятельности (производственной, управленческой, образовательной, культурно-воспитательной и т.д.). Правовая культура общества находит свое отражение и проявление в правовой культуре отдельной личности, которая характеризуется уважительным отношением к праву, достаточным объемом правовой информированности о содержании правовых норм, обеспечивающих правомерный характер ее действий во всех жизненных ситуациях; это знание, понимание и следование праву.

Однако, как в прошлом, так и в настоящее время, общество вынуждено преодолевать и бороться с правовым нигилизмом, пренебрежительным и неуважительным отношением к праву как социальной ценности, что неизбежно приводит к правовому беспределу, анархии, дестабилизации в обществе, утрате правовой законности, массовым нарушениям и ущемлениям конституционных прав и свобод человека и гражданина.

Правовая культура органично связана с нравственной культурой, с моралью. Вот почему в философии права мораль и право занимают особое место. Они относятся к числу наиболее важных типов нормативной регуляционной деятельности как общества в целом, так и на уровне отдельного человека.

Мораль и право - необходимые, взаимосвязанные и взаимопроникающие системы регуляции общественной жизни. Они обеспечивают подчинение деятельности различных людей единым общесоциальным законам. Они возникают в силу потребности обеспечить функционирование общества путем согласования различных интересов, подчинения людей определенным правилам. Мораль и право обладают общим свойством – нормативностью, позволяющее выпол-

нить им важнейшую социальную функцию – регулирование поведения людей. Хотя объекты их регулирования во многом совпадают, но средства этого регулирования являются различными для каждого из них. Единство общественных отношений «с необходимостью определяют общность правовой и моральной систем» [1. С. 76].

Мораль и право – две универсальные, социально значимые ценностно-нормативные системы, занимающие относительно самостоятельные ниши в жизни общества, находящаяся в постоянном взаимодействии. Возникновение и развитие права подчинено тем же общим закономерностям, что и развитие общественной морали. Мораль положительно оценивает право, если его содержание соответствует нравственным ценностям и порицает нарушения правопорядка, особенно прав и свобод граждан. В свою очередь, право оказывает воздействие на формирование нравственных воззрений и нравственных норм. При этом, как отмечал Гегель, «моральная сторона и моральные заповеди не могут быть предметом положительного законодательства» [2. С. 233.]. Законодательство не может декретировать только нравственность. Не случайно еще Аристотель подчеркивал, что «человек, живущий вне закона и права, – наихудший из всех».

Мораль и право каждой общественно-экономической формации однотипны. Они отражают единый базис, потребности и интересы определенных социальных групп. Общность морали и права проявляется в относительной устойчивости моральных и правовых принципов и норм, выражающих как волю стоящих у власти, так и общие требования справедливости, гуманности. Многие правовые нормы закрепляют не что иное, как нравственные требования. Все это говорит о том, что многие области морали и права находятся в единстве, сходстве, переплетении и взаимопроникновении друг в друга.

Вместе с тем, следует отметить, что хотя мораль и право имеют свою однотипность в определенном обществе, взаимодействуют между собой, являются социальными регуляторами и выступают составными частями духовной культуры человечества, между которыми существуют и важные различия.

Во-первых, право строит свои принципы на ценностях формального равенства, справедливости, заключающейся в эквивалентности представлений и поучений, деяний и свободы как правового условия осуществления правовых отношений. Моральные ценности сложнее определить однозначно, они более мозаичные, имеют более широкую, всеобщую трактовку.

Во-вторых, право выступает в качестве институционального регулятора, как писаное право оно регулирует лишь общественно значимое поведение и отношение. Оно не должно, например, вторгаться в личную жизнь человека. Более того, оно призвано создавать гарантии против подобного вторжения. Объектом же морального регулирования является как общественно значимое поведение, так и личная жизнь, межличностные отношения (дружба, любовь, взаимопомощь и т.д.).

В-третьих, способ правового регулирования – правовой закон и другие подзаконные акты, принятые на основе и в пределах правовых норм. Мораль регулирует поведение субъектов общественным мнением, общепринятыми обычаями, индивидуальным сознанием.

В-четвертых, право и мораль находятся в виде диалектической формулы единства, противоположности и необходимой дополнителности. Однако, соблюдение правовых норм обеспечивается специальным государственным аппаратом, применяющим правовое поощрение или осуждение, в том числе

и государственное принуждение. В морали действуют только духовные санкции: моральное одобрение или осуждение, исходящее от общества, коллектива, окружающих, а также самооценки человека, его совесть. Безусловно, одним из важнейших стабилизирующих факторов, обеспечивающих правопорядок в обществе, является правовое воспитание и юридический всеобуч, который должен быть системным, всеохватывающим, постоянным и вместе с тем носить дифференцированный характер для различных групп населения.

Сам же процесс юридического всеобуча должен быть направлен на выполнение следующих задач: во-первых, ликвидацию правовой безграмотности населения и должностных лиц государства; во-вторых, охват всех граждан, должностных лиц систематическим правовым обучением как важнейшим условием социализации человека в обществе; в-третьих, привитие каждому человеку как правовому существу внутренне осознанной потребности и способности активно использовать правовые знания для удовлетворения как личных, так и общественных интересов; в-четвертых, формирование цивилизованного отношения к нашей Конституции, действующему законодательству должно способствовать искоренению правового нигилизма; в-пятых, процесс всеобуча должен быть дифференцирован для различных групп населения и начинать его, видимо, надо уже с первого класса, проводя этот процесс весьма деликатно, в игровой форме, но в тоже время профессионально.

Следует особо отметить, что правовая культура, использующая все ценное, которое имеется как в отечественном, так и в мировом цивилизованном правотворческом процессе, будет способствовать успешному построению демократического правового государства, качественному проведению реформ и реализации приоритетных национальных проектов России, объединяющим центром которых является демографическая проблема и улучшение жизни россиян. Только на пути достижения органического единства российской государственности и правовой культуры можно успешно идти по пути социального прогресса. И лишь на этом фундаменте возможно формирование правосознания россиян, а также совершенствование правового законодательства, укрепления правовой законности и установление стабильного правопорядка.

#### **Библиографический список.**

1. Лукашева Е.А. Право, мораль, личность. М., 1986.
2. Гегель Г.В. Соч. М., Л., 1934.

***Троянова Е.Н., к.э.н., доцент***

*Новосибирский государственный технический университет*

### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

*В статье проведен анализ современного состояния швейной промышленности, выявлены основные проблемы, а также предложены основные перспективы и направления устойчивого развития отрасли.*

Швейная промышленность является одной из крупнейших отраслей легкой промышленности главная задача, которой является удовлетворение потребности людей в одежде высокого качества и разнообразного ассортимента. Решение этой задачи осуществляется на основе повышенной эффективности

производства, ускорения научно-технического прогресса, роста производительности труда, всемерного улучшения качества работы, совершенствования труда и производства.

Согласно традиционной классификации основных отраслей индустриальной экономики, швейная промышленность относится к материалоемким отраслям. В ее структуре затрат 80% приходится на сырье и материалы. В качестве сырья для швейной отрасли выступают ткани, искусственная кожа, натуральный и искусственный мех, трикотажное полотно, кожа, текстильная галантерея. На отрасль приходится переработка 4/5 всех тканей бытового назначения.

В целом российскую швейную промышленность на сегодняшний день отличает неоднородность. Изделия, выпускаемые швейными фабриками в России, имеют разный характер сложности изготовления и как следствие, разный характер размещения швейных производств.

Повсеместно распространено производство простых товаров, имеющих стабильный внешний вид. К ним, прежде всего, относится спецодежда и постельное белье. Более сложная продукция, имеющая менее стабильный ассортимент, размещается в больших городах, на которые и ориентирована ее продукция. Более сложные изделия, ориентированные на модные тренды, производятся в крупных городах, где имеются дома моделей.

Предприятия швейной промышленности размещены по территории страны более равномерно, чем предприятия текстильной промышленности. Они имеются практически в каждом регионе и, преимущественно, обеспечивают внутренние потребности региона. Основным фактором размещения предприятий швейной промышленности является потребительский. Это связано с тем, что экономически выгоднее транспортировать ткани, а не готовые изделия. Обычно предприятия по выпуску одежды сосредоточены в крупных промышленных центрах.

Наибольшая степень концентрации швейного производства наблюдается в Центральном и Северо-Западном районах, что во многом обусловлено большим уровнем концентрации населения в этих регионах и наличием крупных урбанистических центров, таких как Москва и Санкт-Петербург. На эти регионы приходится до 1/4 доли всей швейной продукции России. Влияние оказывает на такое размещение швейного производства и близость сырьевой базы. Именно в этих районах традиционно развивалось ткацкое производство.

Меньший объем производства в других российских регионах объясняется низким уровнем развития сырьевой базы и неполным соответствием ассортимента таких швейных производств запросам местного рынка и территориальным потребностям в целом. Это отражается в региональной дифференциации производства.

В целом российскую швейную промышленность на сегодняшний день отличает неоднородность. Изделия, выпускаемые швейными фабриками в России, имеют разный характер сложности изготовления и как следствие, разный характер размещения швейных производств.

В последние годы российская швейная промышленность довольно успешно сотрудничает с зарубежными странами, используя форму международной кооперации, т.е. размещение заказов на российских предприятиях на производство одежды по моделям и из материалов зарубежных стран. Иностранных производителей в нашей стране привлекают высокий уровень профессиональ-

ной подготовки специалистов и при этом низкая стоимость труда, а так же территориальная близость к западному рынку. Для российских производителей швейной промышленности сотрудничество с иностранными производителями позволяет улучшить качество продукции и сделать ее более конкурентоспособной на внутреннем и мировом рынках.

При массовом производстве швейных изделий решающая роль принадлежит технологическому процессу, который представляет собой экономически целесообразную совокупность технологических операций по обработке и сборке деталей и узлов швейных изделий.

Современная швейная отрасль, выпускающая одежду массового производства, должна характеризоваться достаточно высоким уровнем техники, технологии и организации производства, наличием крупных специализированных предприятий и производственных объединений.

Совершенствование швейного производства предусматривает внедрение высокопроизводительного оборудования, поточных линий, расширение ассортимента и улучшение качества одежды, выпуск изделий, пользующихся повышенным спросом.

Ассортимент швейных изделий должен обновляться в результате расширения ассортимента и улучшения качества сырьевой базы швейной промышленности.

Доля швейного производства в структуре обрабатывающих производств России составляла 0,9% в 2011 и 2012 году. Число действующих организаций в швейной промышленности составило на конец 2012 года 14,6 тысяч, в 2011 году – 14,2 тысячи. Объем отгруженных товаров собственного производства в 2012 году составил 227 млрд. руб., в 2011 году – 212 млрд. руб. Индекс производства в швейной промышленности в 2012 году составил 98% по отношению к 2011 году, в 2011 году – 102,6% по отношению к 2010 году. Среднегодовая численность работников, занятых в швейной промышленности насчитывала в 2012 году 307 тыс. чел., в 2011 году – 317 тыс. чел. Финансовый результат деятельности швейной промышленности составил в 2012 году 7591 млн. руб., в 2011 году – 5366 млн. руб. Рентабельность проданных товаров в 2012 году составляла 12,3%, в 2011 году – 6,3% [1].

Таким образом, в результате анализа статистических данных можно отметить, что число организаций в швейной промышленности в динамике увеличивается, а среднегодовая численность работников сокращается. Это обусловлено модернизацией и автоматизацией производственных процессов, внедрением нового высокотехнологичного оборудования в рамках Стратегии развития легкой промышленности РФ на период до 2020 года.

Объем отгруженных товаров в динамике возрос на 15 млрд. руб. в 2012 году по сравнению с 2011 годом, финансовый результат также увеличился на 2231 млн. руб. Соответственно, значительно увеличилась рентабельность проданных товаров, ее рост составил в 2012 году 6,0% по сравнению с 2011 годом [1].

В целом можно отметить, что швейная промышленность в Российской Федерации медленно выходит из кризиса.

Сибирский федеральный округ географически располагается далеко от центров текстильной и швейной промышленности (европейская часть России – Московская, Ивановская области). На регион оказывает огромное влияние бли-

зость Китая, чья продукция очень дешева, а качество в последнее время постоянно улучшается.

Историческими, экономическими и географическими факторами обусловлен относительно невысокий уровень развития швейных производств на территории округа. Сибирский федеральный округ по объемам отгруженной продукции текстильного и швейного производств занимает пятое место в совокупном объеме отгруженной продукции текстильного и швейного производства в Российской Федерации, опережая при этом только Дальневосточный федеральный округ и Уральский федеральный округ. При этом большая часть выпуска продукции в данных отраслях промышленности производится малыми и средними предприятиями.

Швейная промышленность играет существенную роль в решении государственных задач и отвечает жизненно важным интересам такого крупного индустриально развитого региона, как Новосибирская область.

До 1990 года швейная промышленность занимала достойное место в реальном секторе экономики Новосибирской области. Так, удельный вес продукции предприятий легкой промышленности в общем объеме производства области составлял 8,5%. Отрасль формировала почти четверть областного и местных бюджетов муниципальных образований.

Новосибирская область является крупным промышленным центром Сибири с численностью населения более 2,7 млн. человек. Область динамично развивается – численность населения увеличивается, строится новое жилье. Так в 2012 году численность населения составляла 2686,9 тыс. чел., в 2013 году – 2709,5 тыс. чел., а в 2014 году численность составила уже 2730,9 тыс. чел. При этом численность экономически активного населения составила в 2013 году около 1450 тыс. человек. Кроме того, растут и доходы населения. Так в 2013 году средняя заработная плата по области увеличилась на 4,8% по сравнению с 2012 годом. Соответственно, расчет потребность населения и в продукции швейной промышленности. Доля обрабатывающих производств в структуре экономики области составляет 64,7%, доля легкой промышленности в структуре обрабатывающих производств Новосибирской области – около 2,7%.

Инвестиции в основной капитал обрабатывающих производств составили за 2013 год около 70 млрд. руб. Эти средства пошли на приобретение и модернизацию оборудования [1].

В настоящее время на территории области работает свыше 560 предприятий, фирм и ИП легкой промышленности. Ежегодно число предприятий увеличивается на 5–6%, что соответствует индексу промышленного производства области, который составил в 2013 году 108,5% по отношению к 2012 году. Количество занятых в сфере составляет около 7000 человек, из них 2400 — на крупных и средних производствах. Средняя зарплата на текстильном и швейном производстве составляет 13700 рублей.

Насыщенность рынка швейных изделий Новосибирской области обусловлена тем, что Новосибирск по численности населения и площади является третьим городом в Российской Федерации и имеет разнообразные сегменты потребителей. При выборе одежды ценовой фактор стоит на первом месте почти у половины (48%) новосибирцев, 20% обращают основное внимание на комфорт и удобство, 12% - на дизайн одежды, 6% следует тенденциям моды, для 4% главное – натуральные ткани.



Из всех регионов СФО Новосибирская область занимает 6 место по текстильному и швейному производству. Структура рынка швейных изделий Новосибирской области выглядит следующим образом: на долю общероссийских предприятий («Славянка», «Элегант», «Большевичка») приходится 48% рынка, предприятия регионального значения («Синар» - 14%, «Пеплос» - 11%, «Северянка» - 4%, «ПШД» - 2%, «Приз» - 8%, «Классика» - 2%, «Симпатия» - 1%) занимают 42% рынка, импортные производители («Центр-мода», «Конквест», Benetton, Mexx, Motivi, Oggi, Sela и пр.) реализуют 7% одежды, мелкие производители, индивидуальный пошив – 3%

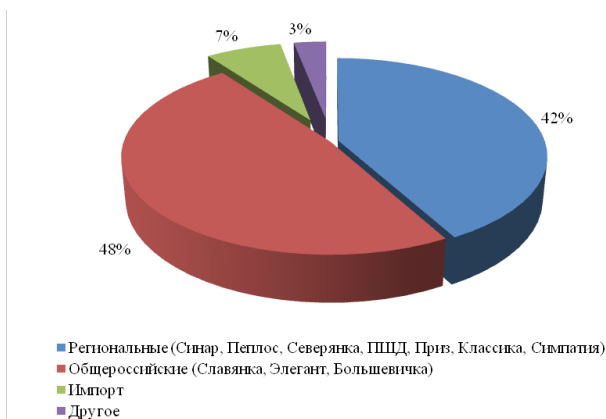


Рисунок 1. Структура рынка швейной промышленности г.Новосибирска

Основные проблемы, с которыми сегодня сталкивается отрасль, — это присутствие на рынке большого количества контрафактной продукции из-за рубежа, высокая стоимость материалов и отсутствие материалов, отвечающих европейским стандартам качества.

Несмотря на существование серьезных проблем развития легкой промышленности, существуют и перспективные направления развития.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день в России имеется достаточная сырьевая база швейной промышленности, которая может использоваться с большей эффективностью. Уже сейчас Россия может почти полностью удовлетворить потребности предприятий в льноволокне, кожевенном и меховом сырье, искусственных волокнах, нитях, шерсти. Требуется решить вопросы производства в достаточном количестве синтетических тканей.

Одним из перспективных направлений развития станет изменение структуры производства текстильной промышленности, уменьшение доли хлопчатобумажной и повышение доли льняной продукции. Для этого необходимо широкое развитие процессов переработки льна не только на предприятиях льняной промышленности, но и на предприятиях хлопчатобумажной промышленности. В перспективе должны быть решены следующие задачи:

I. Создание надежной базы отечественного натурального сырья за счет



увеличения валовых сборов льна, а так же высвобождение льна из производства продукции технического назначения;

II. Замена на предприятиях хлопчатобумажной промышленности части закупаемого хлопкового волокна на льняное за счет освоения новых технологий;

III. Развитие экспортного потенциала за счет поставок льна, а так же высококачественных льняных тканей и готовых изделий.

Так же, для перспективного развития отрасли необходимо повышать качество выпускаемой продукции и делать ее конкурентоспособной по сравнению с импортными товарами. Для этого необходима модернизация производства и развитие научно-технической отрасли. В ближайшее время целесообразно развивать уже существующие техники и технологии в направлении существующего технологического оборудования, позволяющего более полно использовать отечественное натуральное и химическое сырье с целью расширения ассортимента, повышения качества, конкурентоспособности продукции.

#### **Библиографический список.**

1. Социально-экономические показатели 2013 год. Статистический сборник [Текст] / Государственный Комитет Российской Федерации по статистике [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

*Тулупникова Ю.В.*

*Московский финансово-промышленный университет «Синергия»*

### **ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

*Рассмотрены возможности повышения продуктивности в инфраструктурном секторе, который развивается недостаточно эффективно. Обычно споры фокусируются на достаточности финансирования инфраструктурных проектов, но существуют способы создавать больше качественных проектов за меньшие деньги.*

Развитие инфраструктуры считается одним из ключевых факторов поддержания долгосрочного экономического роста, в связи с чем инвестиции в инфраструктуру рассматриваются как необходимое условие для развития всех без исключения экономик мира. Но недостаточная квалификация проектных команд, слабый контроль за выполнением проектов и динамикой издержек, а также низкие начальные требования снижают эффективность подобных инвестиций.

По оценкам McKinsey Global Institute, минимальная потребность в инфраструктурных инвестициях составляет 57-67 трлн. долл. в период 2013-2030 гг. (в среднем 3,4-3,9 трлн. долл. в год). Эта оценка основана на историческом объеме инвестиций в инфраструктуру за последние 18 лет на уровне 3,5-3,8% от ВВП. Это примерно на 60% больше объема средств, вложенных в инфраструктурные проекты за последние 18 лет, и больше, чем стоимость всей существующей инфраструктуры. Данные оценки не включают такие издержки, как издержки по завершению технического обслуживания и мероприятия по адаптации инфраструктуры к климатическим изменениям. Кроме того, подобные прогнозы не учитывают опережающий рост спроса на инфраструктуру в свя-

зи с увеличением доходов населения и повышение качества инфраструктуры в тех странах, где она исторически недофинансировалась (в частности, в России). Если принять во внимание эти факторы, то потребность в инфраструктурных инвестициях может легко превысить 5% от мирового ВВП (80 трлн. долл.), что фактически означает удвоение инвестиций к 2030 г. по сравнению с предыдущим периодом. [1, с. 5]

В России инвестиции в инфраструктуру составляют в среднем 3,6-4,2% от ВВП, что близко к среднемировому показателю. По прогнозам, к 2020 г. объем инфраструктурных инвестиций достигнет 650 млрд. долл. (в среднем 90 млрд. долл. в год) [1, с. 1]. Этих средств достаточно для умеренного расширения инфраструктуры и постепенного улучшения ее качества, но не для опережающего развития.

Обычно споры вокруг проблемы растущей потребности в инфраструктурных проектах фокусируются на достаточности финансирования на их реализацию. Но на самом деле существуют определенные способы создавать больше качественных инфраструктурных проектов за меньшие деньги. Тем не менее, некоторые практические действия способны увеличить продуктивность в инфраструктурном секторе, который уже давно развивается недостаточно эффективно, вплоть до 60%, тем самым снизив затраты на 40%, или на 1 трлн. долл. в год. В течение следующих 18 лет это позволит вложить в инфраструктурные проекты 30 трлн. долл. вместо 48. [2; 3]

Чтобы решить проблему некачественной и недостаточно развитой инфраструктуры, для переосмысления финансирования инфраструктурных проектов и реализации более качественных проектов по меньшей цене не требуется инновационных решений. Опыт реализации инфраструктурных проектов показывает, что некоторые практические решения могут увеличить эффективность давно отстающих отраслей экономики для того, чтобы достигнуть серьезного сокращения издержек.

Отказ от неэффективных проектов, ужесточение требований к инфраструктурным проектам, оптимизация структуры проектов, системный подход к инфраструктурным изменениям, применение лучших мировых практик могут радикально повлиять на ситуацию в этой сфере в глобальном масштабе. Можно выделить три типа возможных решений:

1. *Оптимизация портфелей проектов.* Одним из самых эффективных способов снижения общей стоимости инфраструктуры является отказ от инвестирования в проекты, которые не решают четко сформулированные инфраструктурные задачи и не приносят достаточный доход. Выбор правильной комбинации и отказ от неэффективных проектов могут сократить издержки на 200 млрд. долл. в глобальном масштабе [3].

Проектные управляющие должны: использовать четко определенные выборные критерии, чтобы быть уверенными в том, что предлагаемые проекты отвечают поставленным задачам; разработать сложные методики определения издержек и доходов; оценить проекты и определить их приоритеты по потенциальному эффекту на всю инфраструктурную сеть, исключая их рассмотрение в качестве закрытых систем.

2. *Оптимизация структуры проектов.* Эта область предоставляет возможность сэкономить до 400 млрд. долл. ежегодно и уменьшить сроки сдачи проектов [3]. Для оптимизации структуры проектов необходимо ускорить принятие разрешительной документации, увеличить инвестирование на ранних этапах планирования и проектирования, а также структурировать контракты для

сокращения сроков выполнения работ и уменьшения издержек.

3. *Увеличение рентабельности существующей инфраструктуры.* Вместо инвестирования в дорогостоящие новые проекты можно решить некоторые из инфраструктурных задач за счет увеличения эффективности имеющихся мощностей. Увеличивая эффективность имеющихся инфраструктурных объектов, оптимизируя план работ по техническому обслуживанию и внедряя управление системой спроса, возможно снизить затраты на 400 млрд. долл. в год [3].

Для стимулирования изменений и сокращения потенциальных издержек следует отказаться от схемы «от одного проекта к другому» и обновить системы планирования, управления и исполнения инфраструктурных проектов. Хорошо построенная система включает: тесную координацию между органами власти, отвечающими за разные виды активов; четкое разделение политической и технической ответственности; четкое разграничение задач государственного и частного сектора. В такой системе можно улучшить качество управления со стороны высшего руководства, качество доступной операционной и финансовой информации для осуществления решений, увеличение возможностей в рамках инфраструктурной стоимостной цепочки.

Частный сектор также играет немалую роль - он может обеспечить продуктивность за счет эффективности собственных операций, участия в продуктивном диалоге с государственными акционерами, за счет развития бизнеса и контрактной модели.

#### **Библиографический список:**

1. Инфраструктура России: Аналитический обзор. - М.: Газпромбанк, 2014. – Электронный ресурс: [http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/209/gpb\\_infastructure\\_09072014.pdf](http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/209/gpb_infastructure_09072014.pdf)

2. Ключ к решению инфраструктурных проблем // Экспертный журнал «Концессии и инфраструктурные инвестиции». - Электронный ресурс: <http://www.investinfra.ru/infrastruktura/16-klyuch-k-resheniyu-infrastrukturnyh-problem.html>

3. Как повысить эффективность инфраструктурных инвестиций // Экспертный журнал «Концессии и инфраструктурные инвестиции». - Электронный ресурс: <http://www.investinfra.ru/infrastruktura/31-kak-povysit-effektivnost-infrastrukturnyh-investicij.html>

*Усова А.А.*

*ФГБОУ ВПО «Ставропольский государственный аграрный университет»*

### **ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСНОЕ ПАРТНЕРСТВО: СУЩНОСТЬ И МЕХАНИЗМЫ**

*В данной статье рассмотрена сущность партнерства государства и частного сектора, формы их взаимодействия, а также функции, выполняемые каждой из сторон.*

В экономике многих развитых, а в последние десятилетия и развивающихся стран образовалась специфическая форма взаимодействия бизнеса и власти. Партнерство между государством и частным сектором, как правило, обозначается термином Public-Private Partnership (PPP). В российской литературе принят термин «государственно частное партнерство» (ГЧП)[1].

Бурное развитие многообразных форм ГЧП во всех регионах мира, их широкое распространение в различных отраслях экономики позволяют трактовать эту форму взаимодействия государства и бизнеса как характер-

ную черту современной смешанной экономики.

В современном понимании ГЧП - это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре областей, от развития стратегически важных отраслей промышленности, научно-исследовательских и опытно-конструкторных работ до обеспечения общественных услуг[2]. Как правило, каждый такой альянс является временным, поскольку создается на определенный срок в целях осуществления конкретного проекта и прекращает свое существование после его реализации.

Развитие партнерства создает свои базовые модели финансирования, собственности и управления. При этом перераспределение прав собственности, обязательно закреплено соответствующими соглашениями сторон. Некоторые устоявшиеся формы партнерства, например концессии, нередко рассматриваются в качестве косвенной приватизации (вторжению в систему отношений собственности). Партнерство преобразует институциональную сферу деятельности, которая традиционно относится к компетенции государства, но не исключает их полностью за его пределы.

Разделение прав между государственным и частным сектором в партнерстве, как правило, относится не ко всему комплексу правомочий в целом, а только к некоторым частям. Эти ключевые полномочия включают в себя право над использованием активов, право на доход, право на управление, а так же право на изменение капитальной стоимости предмета договора и право на переуступку тех или иных собственнических прав других лиц.

Наибольший практический опыт перераспределения правомочий между государством и частным бизнесом, находится в так называемых секторах общественных услуг (отрасли инфраструктуры).

Государство ответственно перед обществом за бесперебойное обеспечение различного рода публичными благами, что и объясняет сохранение ряда отраслей и предприятий в государственной собственности. В то же время, частным предприятиям присуща переменчивость, высокое и в то же время эффективное использование ресурсов, склонность к инновациям. Объединить преимущества обеих форм собственности без глубоких социальных перемен возможно с помощью государственно-частного партнерства.

Однако, при всех условиях, государство остается субъектом публично-правовых отношений.

В связи с этим проекты ГЧП это не простое сложение ресурсов, а очень специфическая конфигурация интересов и соответствующих юрисдикций партнеров.

Обе стороны партнерства заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом. Проекты ГЧП облегчают доступ к глобальным рынкам капиталов, стимулируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики.

Особое значение ГЧП имеет для экономики регионов, где является основой для развития местных рынков капитала, товаров и услуг.

Каждый партнер вносит свой вклад в общий проект. Так, бизнес обеспечивает финансовые ресурсы, эффективное управление, профессиональный опыт, гибкость и оперативность в принятии решений [3]. При этом. Как правило, реализуются более эффективные методы работы. На рынке труда, повышается спрос на высококвалифицированных и хорошо оплачиваемых работников.

Со своей стороны, государство гарантирует права собственника, возможность предоставления налоговых и иных льгот, гарантий, а также финансовых и материальных ресурсов. В ГЧП оно будет иметь возможность заняться исполнением своих основных функций - контролем, регулированием, соблюдением общественных интересов. Так с развитием ГЧП в сфере инфраструктуры государство может постепенно сместить акценты своей деятельности с конкретных проблем строительства и эксплуатации объектов на административно-контрольные функции. Неизбежные предпринимательские риски перераспределяются в сторону бизнеса. Общественная значимость ГЧП заключается в том, что общество выигрывает как потребитель более качественных услуг [2].

Таким образом, наряду с правовыми, экономическими условиями и условиями в области менеджмента, сильные и компетентные государственные органы, руководствуясь национальными целями, а также преобразуя в полноценные субъекты политики, выражающие интересы общества, позволяют и в дальнейшем развивать государственно-частное партнерство в России.

#### **Библиографический список:**

1. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. 2008.
2. Варнавский В.Г. Частно-государственное партнерство // Сайт «Экспертный канал «Открытая экономика» ([http://www.opec.ru/article\\_doc.asp?d\\_no=50578](http://www.opec.ru/article_doc.asp?d_no=50578)).
3. Вилисов М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Сайт Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования (<http://www.rusrand.ru/vlast/publikac/partn/>).
4. Шевченко Е.А. Зарубежный опыт взаимодействия государства и частного бизнеса // Сб. науч. тр. / Одесса. – 2012. – Т. 20. – № 3 – С. 53-54.
5. Шевченко Е. А. Роль органов местного самоуправления в развитии предпринимательства // Сб. науч. тр. / Одесса. – 2009. – Т. 29. – С. 50-52.
6. Шевченко Е. А. Механизм партнерства местной власти и бизнеса при реализации промышленной политики // Сб. науч. тр. / Одесса. – 2010. – Т. 28. – № 1. – С. 6-7.

**Фаррахова Ф.Ф, к.э.н., доцент, Галеева А.А.**

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ*

### **АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ОАО «МИЯКИМОЛЗАВОД»**

*В данной статье анализируется бухгалтерский баланс ОАО «Мияки-молзавод», указаны недостатки при составлении отчетно-сти, а также приведены рекомендации по их устранению.*

Анализ финансовой отчетности – это процесс, при помощи которого мы оцениваем прошлое и текущее финансовое положение и результаты деятельности организации.

Из всех форм финансовой отчетности наиболее информативной формой для анализа и оценки финансового состояния организации является бухгалтерский баланс. Он характеризует в денежной оценке финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату.

Проведем анализ бухгалтерской финансовой отчетности ОАО «Мияки-молзавод». Рассмотрим баланс предприятия за 2011 и 2013 гг.

Таблица 1

## Структура имущества и источники его формирования

Показатель	Значение показателя				Изменения	
	в тыс. руб.		в % к валюте баланса		тыс. руб.	±
	31.12.11	31.12.13	31.12.11	31.12.13		
<b>Актив</b>						
Внеоборотные активы	55 454	41 410	21,56	16,42	-14 044	-5,14
в том числе: основные средства	55 454	41 410	21,56	16,42	-14 044	-5,14
Оборотные, всего	201 758	210 756	78,44	83,58	8 998	5,14
в том числе: запасы	120 166	94 994	46,72	37,67	-25 172	-9,05
дебиторская задолженность	81 423	111 088	31,65	44,05	29 665	12,4
денежные средства и денежные эквиваленты	97	1 124	0,04	0,45	1 027	0,41
прочие оборотные активы	72	3 550	0,03	0,03	3 478	0
<b>Пассив</b>						
Собственный капитал	21 035	24 586	8,18	9,75	3 551	1,57
Долгосрочные обязательства, всего	23 640	50 590	9,19	20,06	26 950	10,87
в том числе: заемные средства	23 550	48 500	9,15	19,23	24 950	10,08
Краткосрочные обязательства, всего	212 537	176 990	82,63	70,19	-35 547	-12,44
в том числе: заемные средства	183 659	162 206	71,40	64,32	-21 453	-7,08
Валюта баланса	257 212	252 166	100	100	-5046	-

Анализ структуры имущества и источников его формирования показал, что основную долю в структуре активов занимают оборотные активы. Их доля в структуре активов в 2013 году увеличивается на 5,14%, в основном за счет увеличения дебиторской задолженности в структуре активов на 12,4%.

В структуре оборотных активов основную долю в 2012 г. составляют запасы, однако в 2013 г. ситуация меняется и основная доля приходится на дебиторскую задолженность.

В составе внеоборотных активов имеется только основные средства, и их стоимость уменьшается на 14 044 тыс. руб., что связано с износом и выбытием.

Далее рассмотрим структуру пассивов организации. В пассивной части баланса основная доля приходится на краткосрочные обязательства. Однако имеется тенденция снижения краткосрочных обязательств на 12,44%. Это говорит о том, что организация рассчитывается со своими долгами. Анализ структуры собственных и заемных средств необходим для оценки рациональности формирования источников финансирования деятельности предприятия и его рыночной устойчивости.

Таблица 2

**Состав и динамика краткосрочной дебиторской задолженности в ОАО «Миякимолзавод»**

Показатель	2012 г.	2013 г.	Изменение (+, -)
1. Краткосрочная дебиторская			
В том числе:			
задолженность - всего, тыс. руб.	63 898	111 088	47 190
В том числе:			
- покупатели и заказчики	2 218	3 357	1 139
2. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, коэф.	0,33	0,53	0,20
3. Краткосрочная кредиторская задолженность - всего, тыс. руб.	201 726	176 990	-24 736
4. Коэффициент соотношения краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности	0,32	0,63	0,31

Согласно данным таблицы 2, дебиторская задолженность покупателей и заказчиков в 2013 г. увеличивается на 1 139 тыс. руб. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов также увеличилась на 0,20. Коэффициент соотношения краткосрочной дебиторской и кредиторской задолженности в 2013 г. составил 0,63, что на 0,31 больше, чем в предыдущем году.

Таблица 3

**Состав и динамика краткосрочной кредиторской задолженности в ОАО «Миякимолзавод»**

Показатель	2012 г.	2013 г.	Изменение (+,-)
1. Краткосрочная кредиторская задолженность – всего, тыс. руб., в т. ч.	201 726	176 990	-24 736
- поставщики и подрядчики	13 014	9 262	-3 752
- авансы полученные	618	749	131
- по налогам и сборам	2 788	4 052	1 264
- кредиты и займы	184 372	162 206	-22 166
2. Краткосрочная дебиторская задолженность - всего, тыс. руб.	63 898	111 088	47 190
3. Соотношение краткосрочной кредиторской и дебиторской задолженности (превышение «+», снижение «-»), тыс.руб.	137 828	65 902	-71 926

Большую долю кредиторской задолженности предприятия занимает задолженность по кредитам и займам, но к 2013 г. она уменьшается на 22 166 тыс. руб. Рассматривая соотношение кредиторской и дебиторской задолженности, можно сказать, что кредиторская сильно превышает, особенно в 2012 г. на 137 828 тыс. руб.

По результатам анализа состава, структуры и динамики кредиторской и дебиторской задолженности предприятия можно сделать вывод, что в целом ситуация в сфере осуществления платежно-расчетных отношений предприятия с его дебиторами и кредиторами не представляет существенной угрозы стабильности финансового состояния предприятия. Тем не менее, динамика роста дебиторской задолженности свидетельствует о необходимости пристального внимания руководства к организации платежно-расчетных отношений [2].

Важно не допустить дальнейшего роста доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов предприятия - это может повлечь за собой снижение всех финансовых показателей, замедление оборота ресурсов, простой вследствие не внутренних проблем, а внешних, снижение возможности оплачивать свои обязательства перед кредиторами [3].

В соответствии с частью 1 статьи 14 Федерального закона № 402 годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним [1]. Исходя из этого в составе годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2013 г. отчет о прибылях и убытках должен именоваться отчетом о финансовых результатах, что не соблюдается ОАО «Миякимолзавод».

#### **Библиографический список.**

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».

2. Галеева, А. А. Организация синтетического и аналитического учета расчетов с покупателями и заказчиками в ОАО «Миякимолзавод» [Текст] / А. А. Галеева, Ф. Ф. Фаррахова // Бухгалтерский учет и анализ: теория и практика. Итоги студенческой научной конференции по результатам прохождения производственной практики – Уфа: Башкирский ГАУ, 2013.–148 с.

3. Галеева, А.А. Особенности учета дебиторской задолженности [Текст] / А.А. Галеева, Ф.Ф. Фаррахова // Экономика и управление.

#### **Фешина О.А.**

*Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ*

#### **ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ И СОВРЕМЕННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ**

*В статье рассматриваются понятия электронных денег и электронных платежных систем, основные виды электронных платежей и их свойства.*

В настоящее время наука не стоит на месте, создаются информационные технологии во всех сферах общества, так и в экономической системе происходят существенные изменения. Появляются новые способы оплаты товаров и услуг, такие как пластиковые карты, виртуальные платежи.

Кроме того, с развитием кредитного обращения появляются электронные деньги, имеющие определенные преимущества по сравнению с бумаж-



ными. У них увеличена скорость передачи платежных документов; упрощена обработка банковской корреспонденции; снижена стоимость обработки платежной документации.

Электронные деньги представляют собой бессрочные денежные обязательства банковской или другой компании, выраженные в электронном виде, представленные электронной цифровой подписью, используемые как расчетное средство и погашаемые в момент их предъявления обычными деньгами. [2].

Одна из основных групп электронных денег - смарт-карты. Они представляют собой многоцелевые пластиковые карты со встроенными чипами (микропроцессорами). На их чип записывается файл — денежный эквивалент, заранее переведенный эмитенту. Клиенты банков в последнее время стараются перевести деньги со своих счетов на смарт-карты.

Режимы ведения лицевого счета смарт-карты и традиционных карт сильно отличаются друг от друга. Обычная карта не содержит информации о состоянии счета, а всего лишь является инструментом доступа к нему. Когда плательщик пополняет смарт-карты остаток на лицевом счете уменьшается на сумму, на которую было произведено пополнение карты. На ней появляется электронная наличность, в результате чего авторизация операций в режиме офлайн становится возможной и безопасной (с точки зрения возникновения овердрафта по счету).

Таким образом, осуществление расчетов возможно только при непосредственной авторизации в платежной системе.

Под платежной системой понимается совокупность правил, процедур технической инфраструктуры, обеспечивающих перевод стоимости от одного субъекта экономики другому [1].

Основными задачами, стоящими перед платежной системой, являются: бесперебойность, безопасность и эффективность функционирования; надежность и прочность, гарантирующие отсутствие сбоев в работе или полного выхода из строя системы платежей; эффективность, обеспечивающая быстрый, экономный и точный поток операций; справедливый подход ко всем участникам системы.

В различных системах есть свои функции, так и в платежной- это обеспечение развития и устойчивости хозяйственного оборота.

В России функционируют такие электронные платежные системы, как WebMoney, Яндекс.Деньги, RUpay, E-gold, E-port, PayCash, MoneyMail, CyberPlat, Rapida и др. [2].

WebMoney позволяет совершать переводы только между кошельками, которые имеют одинаковую валюту. Воспользовавшись услугами многочисленных обменных пунктов, можно без труда обменять разные виды титульных знаков друг на друга или на расчетные единицы других систем.

Вторая по распространенности и популярности платежная система - Яндекс.Деньги. В ее основе лежат технологии платежной системы PayCash, использующей модель цифровых наличных. PayCash вместо электронных монет использует свою разработку — «платежную книжку», номинал которой подтверждается подписью банка. Пользователь может расходовать деньги по этой платежной книжке, не зная подписи банка, но зачисление на нее осуществляется только в случае подтверждения операции банком методом «слепой» подписи.

По сравнению с PayCash система RUpay позволяет производить мгновенные внутренние переводы между пользователями, международные, внутри российских банковские переводы, принимать и отправлять средства на электронные кошельки других платежных систем, производить обмен электронных денег разных систем, организовать прием платежей множеством способов на своем интернет - ресурсе, получить виртуальную платежную карту Visa.

В международной платежной системе E-gold денежные средства пользователей не привязаны к какой-либо национальной валюте.

Система позволяет проводить оплату в интернет-магазинах, принимать платежи на своем сайте, делать переводы на счета других пользователей в системе. Счет в ней пополнить можно банковским переводом, получив платеж от другого пользователя, или через обменный пункт, обменяв одну из валют. При регистрации клиент по электронной почте получает номер зарегистрированного счета в E-gold, и в дальнейшем каждый его вход в систему будет сопровождаться высылкой на электронную почту кода для входа в систему.

Работа системы E-Port основана на использовании единой предоплаченной карты e-port, которая может быть представлена в виде обычной пластиковой или виртуальной карты. Пластиковую карту этой системы можно купить в агентской сети, а также приобрести виртуальный аналог карты на сайте системы, а потом пополнить ее через банковский перевод, наличными в кассе банка, в офисах через ее агентов.

Рассмотрев различные виды электронных денег и платежных систем, отметим некоторые преимущества смарт-карт по отношению к сетевым деньгам: 1) возможность пользоваться картой вне Интернета, так как физический носитель можно носить с собой, а для сетевых денег необходимо наличие ПЭВМ и подключение к сети Интернет; 2) смарт-карты более привычны для потребителей, чем сетевые деньги; 3) электронные деньги на базе смарт-карт исторически реализовывали на базе карт с микропроцессором, которые сложно подделать, а также операции проверялись ПИН-кодом, что также затрудняет их использование после кражи самой карты. [1].

Таким образом, в настоящее время электронные деньги и платежные системы являются динамично развивающимся рынком как технически, так и технологически. Большое значение имеет то, что существует еще множество нерешенных проблем. Так на сегодняшний момент в России не осуществляется специального государственного регулирования электронных денег. Банки непосредственно не имеют отношения к сетевым электронным деньгам, обеспечивая лишь конечную точку ввода-вывода денежных средств в системы, и практически не являются значимыми игроками на этом рынке. Хотя думается, что в будущем банки займут если не лидирующее, то значимое положение в оказании этой услуги, так как на рынках люди расплачиваются не карточками, а бумажными деньгами. Конечно, развитие не стоит на месте и в будущем, мне кажется, что придумают новые платежные системы для оплаты товаров.

#### **Библиографический список.**

1. Деньги. Кредит. Банки: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика.

2. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник / Под ред. Г.Б. Поляка. - 3-е изд., перераб и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА.

**Форзун Е.А., к.пед.н., доцент, заместитель директора по науке  
Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ**  
**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ  
КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА**

*Качество жизни населения во многом зависит от эффективного функционирования органов государственной власти всех уровней. В данной статье исследуется вопрос применения методологии на основе системного и синергетического подходов при анализе проблемы управления качеством жизни населения региона.*

Качество жизни представляет собой уровень развития и степень удовлетворения всего комплекса потребностей и интересов личности, в рамках реализации его жизненных сил в процессе энергометаболизма в жизненном пространстве. Это находит свое отражение в сознании человека в форме его социального самочувствия, и выражается в виде его удовлетворенности условиями жизнедеятельности, соответствием его жизненного пространства потребностям, интересам и ценностям индивида, т.е. его жизненным силам.

Управление качеством жизни населения является наиболее важной и центральной задачей в области социально-экономического развития страны и региона. Это обусловлено особенностями модернизационных процессов, происходящих в современном мире, выдвигающими в качестве основного фактора развития человека, его интеллектуального, творческого и физического потенциалов, выражающихся в жизненных силах. Основной управленческой задачей при этом становится создание безопасных и благоприятных условий для развития жизненных сил человека в рамках его жизненного пространства с учетом индивидуальных и групповых особенностей социальных субъектов. Жизненное пространство современного общества характеризуется с одной стороны, повышением комфортности условий жизни и расширением сферы потребления, с другой - появлением различного рода угроз и рисков, сопровождающих рост промышленного производства и вытекающих из трансформации системы социальных отношений.

Повышение качества жизни населения представляет собой сложный процесс, направленный на удовлетворение потребностей социального субъекта в поддержании его жизнеспособности. Удовлетворение потребностей и создание условий, необходимых для их удовлетворения представляет собой взаимозависимый и взаимообусловленный процесс, определяющий показатель эффективности деятельности органов государственной и муниципальной власти.

Жизненное пространство социального субъекта представляет собой не только сочетание объективных экономических, социальных и иных условий, но и субъективный компонент в виде активной деятельности органов управления. В связи с этим управление качеством жизни населения означает расширение возможностей социального субъекта для реализации его жизненных сил.

Учитывая структурную сложность качества жизни как социально-экономического феномена современного общества, можно отметить, что методика исследования должна содержать в себе функциональные возможности его охвата и анализа. При анализе проблемы управления качеством жизни населения, на наш взгляд, представляется весьма уместным использование системного и синергетического подходов, так как качество жизни населения региона представ-

ляет собой самоорганизующуюся, саморазвивающуюся систему, нуждающуюся в упорядочении, управлении и организации.

Системный анализ широко востребован современной социологической наукой. В частности, при исследовании качества жизни населения региона мы исходим из понятия «система» как совокупности взаимосвязанных и взаимозависимых элементов и подсистем. К примеру, качество жизни населения как система включает в себя такие подсистемы как материальное благосостояние, социальные условия жизни, безопасность жизнедеятельности и др. Структура качества жизни населения согласно требованиям системного подхода представляется как совокупность постоянных, повторяющихся, устойчивых связей между ведущими его компонентами. Примером таких связей может стать устойчивая корреляционная зависимость между «экономическими условиями», «трудоустроенности» и «материальным благосостоянием семьи», так как благоприятные экономические условия способствуют созданию новых рабочих мест и обеспечению высокими доходами населения, что приводит к повышению материального благосостояния семьи, а рост благосостояния приводит к увеличению спроса и таким образом стимулирует развитие экономики.

Качество жизни населения обладает целостностью, т.е. относительной независимостью от окружающего мира и аналогичных систем. Так, качество жизни населения Краснодарского края представляет собой относительно самостоятельную величину по отношению к качеству жизни населения России, в то же время отличается от качества жизни населения других регионов.

Синергетический подход, являясь более поздним ответвлением классической общей теории систем, позволяет существенно повысить качество теоретических исследований и практического управления качеством жизни населения региона с учетом модернизационных процессов, происходящих в общественной жизни.

Опираясь на принципы синергетического мышления, рассмотрим особенности самоорганизации качества жизни населения региона. Качество жизни населения мы представляем как типичную социальную систему, социальные характеристики которой определяются такими понятиями как «традиционное» - «современное», «доиндустриальное» - «индустриальное» «постиндустриальное», «домодернистское» - «модернистское» «постмодернистское» и т.д. Каждое из указанных состояний качества жизни населения можно рассматривать как социальную систему особого рода, становление, функционирование и распад которой должно подчиняться законам синергии. К примеру, качество жизни населения современной России формируется в условиях перехода от индустриального к постиндустриальному типу общества, его можно определить как одновременно и равновесную, и неравновесную систему [2].

Социальная синергетика позволяет учитывать состояния неопределенности, непредсказуемости и многовариантности развития: если равновесные или близкие к этому состоянию системы поддаются управленческому воздействию, то неравновесными системами управлять нельзя. Качество жизни населения современной России можно определить как близкую к состоянию равновесия систему, что позволяет оказывать определенное управленческое воздействие на нее, хотя при этом сохраняются некие анклавы неравновесной системы, с доминированием «неконтролируемых флуктуаций». Примером такой зоны преобладания неравновесной системы может стать система образова-

ния, имеющая довольно значимые флуктуации в виде таких противоречий как потребность общества в инновационном развитии и несоответствия системы образования целям развития, необходимость повышения качества образования на всех его уровнях и преобладание новой рациональности в виде макдональдизации системы образования, в конечном итоге приводящая к усреднению обучающихся по принципу «эффективности, калькулируемости, предсказуемости и контроля» [4]. Флуктуации такого рода представляют собой некие колебания, возмущения, характерные для этапа перехода от одного состояния к другому, вынуждают систему эволюционировать к новому состоянию, отличному от стационарных состояний.

Таким образом, применение при анализе проблем качества жизни населения системного метода и его синергетической модификаций позволяет оценивать общее состояние, тенденции и перспективы развития качества жизни населения региона, а также выявить особенностей его трансформации из одного социального качества в другое. Кроме того, системный подход ложится в основу конструирования индикативной модели оценки качества жизни населения региона. Управленческое воздействие на любые социально-экономические системы основывается на понимании и использовании законов функционирования данных систем, выявлении и учета внешних и внутренних факторов и применении адекватных мер воздействия. Говоря другими словами, механизм действия законов развития определяется с учетом внутренних противоречий и внешних воздействий на систему, так как логика функционирования общественных законов предполагает наличие определенных противоречий, вскрытие и воздействие на которых позволяет осуществлять управление системой посредством механизмов, присущим объективным законам развития системы. При этом субъект управления оказывает управленческое воздействие на систему подобно тому, как регулируются процессы в обществе и природе в соответствии законами развития.

Таким образом, можно отметить, что управление сложными социально-экономическими системами представляет собой многоплановое явление, в основе которого лежит многосторонняя деятельность сложной социально-экономической системы. Регулирование процессов в обществе, связанных с улучшением условий жизнедеятельности социума является многокритериальной задачей, решение которой требует использования сложного инструментария, комплексной и многоплановой методики и методологии на основе системного и синергетического подходов, каким может стать индикативная модель государственного управления качеством жизни населения региона.

#### **Библиографический список.**

1. Таратута В. П., Шорохов И. М. Проблема методологии критики «общей теории систем» Л. Берталанфи // Системные исследования в современной науке. Новосибирск, 1982. С. 67.
2. Василькова В.В. Синергетика. Порядок и хаос в развитии социальных систем. СПб.: Лань, 1999. С. 202.
3. Карпичев В.С. Организация и самоорганизация социальных систем: словарь. М.: РАГС, 2001. С. 106.
4. Ритцер Дж. Современные социологические теории. 5-е изд. СПб.: Питер, 2002. С. 104.

**Фролова И.И., к. с. н., доцент, зам. директора по научной работе  
Набережночелнинский филиал Института Экономики, управления и права (г. Казань)  
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И РЕ-  
МОНТА ОБОРУДОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

*В статье представлены результаты анализа системы технического обслуживания и ремонта оборудования на Литейном заводе ОАО «КАМАЗ», разработаны рекомендации для устранения выявленных проблем.*

Актуальность исследования обусловлена тем, что акцент на развитие производства предприятий в условиях конкуренции и возрастание значимости материальных ресурсов для собственников предприятий требуют принципиально нового подхода к обеспечению надежности, эффективности и безопасности эксплуатации оборудования.

Поддержание экономически целесообразного уровня работоспособности оборудования становится фактором, в значительной степени определяющим конкурентоспособность предприятий. Так, Дрягин Д.С. отмечает, что в настоящий момент перед промышленными предприятиями России стоят задачи повышения конкурентоспособности продукции, совершенствования системы управления и организации производства. Возможность выпуска конкурентоспособной продукции по совокупности таких показателей, как цена, качество и сроки изготовления, во многом зависит от состояния активной части основных фондов - оборудования. В условиях, когда степень износа основных фондов в промышленности крайне высока, а темпы их выбытия и замены не превышают двух процентов в год, уровень издержек на ремонт и техническое обслуживание и эффективность управления системой ремонтного обеспечения промышленных предприятий становятся критическими факторами дальнейшего развития предприятий[2].

Ужесточение конкурентной борьбы на внешнем и внутреннем рынках по всем видам экономической деятельности предприятий, особенно промышленных, является главной предпосылкой для перехода от рассмотрения ремонтного производства как обособленной функциональной деятельности по обслуживанию основного производства к рассмотрению с точки зрения системного подхода и влияния ремонтного производства на конкурентоспособность промышленного предприятия.

Реализация технических и организационных новшеств осуществляется на промышленных предприятиях, как правило, в основном производстве, вследствие чего усиливается диспропорция между уровнем основного производства и уровнем поддержания основных фондов в работоспособном состоянии. Результатом является низкая эффективность технического обслуживания и ремонта оборудования, негативно влияющая на технико-экономическое состояние предприятия в целом, поскольку: во-первых, производительность труда производственных рабочих в значительной мере зависит от технического состояния и работоспособности оборудования, длительности его простоев из-за ремонта; во-вторых, без своевременного и качественного ремонта и технического обслуживания невозможно обеспечить выпуск продукции надлежащего качества; в-третьих, перед предприятиями стоит задача добиться максимально возможной отдачи от вложенного капитала.

В условиях современного высококомеханизированного производства эффективность работы промышленных предприятий и качество выпускаемой

продукции непосредственно связаны с техническим состоянием технологического оборудования. Задача обеспечения надежного технического состояния оборудования при минимальных потерях производства решается рациональной организацией его технического обслуживания и ремонта (ТОиР). Для решения данной задачи на машиностроительных предприятиях организуют системы технического обслуживания и ремонта (СТОИР) технологического оборудования (ТО), соответствующие требованиям ГОСТ 15.601-98, ГОСТ 28.001-83 и ГОСТ 18322-78.

Система технического обслуживания и ремонта оборудования на Литейном заводе ОАО «КАМАЗ» регламентируется следующими локальными нормативными документами:

- СТП 37.104.28.03-2010 Система технического обслуживания и ремонт технологического оборудования. Общее руководство.
- СТП 37.104.28.04-2008 Организация смазки технологического оборудования.
- СТП 37.104.34.05-2011 Анализ технологической точности оборудования.

Одним из достоинств в системе технического обслуживания оборудования на Литейном заводе ОАО «КАМАЗ» является использование системы ТРМ (Total Productive Maintenance) - это обслуживание оборудования, позволяющее обеспечить его наивысшую эффективность на протяжении всего жизненного цикла с участием всего персонала. В 2013 году утверждена инструкция «Внедрение системы ТРМ – всеобщее обслуживание оборудования».

Для поддержания технологического оборудования в рабочем состоянии и его эффективного использования на заводе, согласно ТПУ05.094-2003 и ИЭ 37.104.0307-2004 проводятся систематические инспекционные проверки за надлежащим содержанием и обеспечению сохранности оборудования. По результатам проверок составляются предписания со сроками устранения выявленных отклонений в работе и содержании оборудования. В случаях крупных аварийных поломок или хищения частей оборудования оформляются акты расследования аварий с указанием конкретных виновных и привлечением их к материальной ответственности.

В процессе исследования системы технического обслуживания и ремонта оборудования на Литейном заводе ОАО «КАМАЗ» были выявлены следующие проблемы:

- отсутствует система мониторинга за техническим состоянием оборудования и ремонта;
- не проводится анализ потерь, связанных с функционированием технологического оборудования;
- отсутствует методика мониторинга и анализа качества работы оборудования;
- непрозрачность в учете затрат и бюджетном планировании ремонтной деятельности;
- существующие системы ремонта и технического обслуживания недостаточно экономически обоснованы, не анализируются дифференцированно для отдельных групп оборудования, что снижает эффективность производства.

С целью совершенствования технического обслуживания и ремонта оборудования на Литейном заводе ОАО «КАМАЗ» предлагается:



1. Провести структурирование, качественный и количественный анализ процесса «Управление основным и вспомогательным оборудованием», позволяющим установить проблемные области процесса.

2. Сформулировать приоритетные направления улучшения процесса системы менеджмента качества «Управление основным и вспомогательным оборудованием» и стратегические направления развития системы обслуживания производственного оборудования Литейного завода.

3. Исследовать и структурировать потери, связанные с функционированием технологического оборудования, и установить наиболее значимые потери, вызванные отказами.

4. Разработать и внедрить матрицу качества, устанавливающую взаимосвязь технологического процесса и состояния производственного оборудования и позволяющую выявить причины низкой эксплуатационной готовности и производительности оборудования.

5. Систематизировать общепринятые характеристики оборудования и установить базовые показатели, позволяющие оценивать и анализировать текущее состояние оборудования.

6. Повысить прозрачность в учете затрат и бюджетном планировании ремонтной деятельности.

7. Осуществлять инвестиции в человеческий капитал. Так, Маратканова Э.М. и Улесов Д.В. акцентируют внимание на том, что необходимо построить систему максимально эффективного использования потенциала каждого сотрудника, а также максимально быстрого роста развития этого потенциала[1].

8. Создать рациональную основу для выбора и внедрения экономически обоснованных систем ремонта и технического обслуживания, как на всем предприятии, так и дифференцированно для отдельных групп оборудования, что повлияет на повышение эффективности производства.

9. Использовать систему мониторинга оборудования. Для этого рекомендуется использовать программно-аппаратный комплекс «Диспетчер».

10. Разработать мероприятия по снижению трудоемкости и повышению достоверности объемно-календарного планирования ремонтной деятельности.

11. Разработать и внедрить методику мониторинга и анализа качества работы оборудования, которая должна включать три логических блока, которые позволят осуществлять систематическое отслеживание текущего состояния оборудования, выявлять отклонения от нормируемых критериев и проводить их анализ, а также оперативно принимать корректирующие решения.

Система мониторинга должна иметь блок принятия решения, выдающий диагностические сообщения на основной экран: на основе диагностических признаков; на основе трендов параметров технического состояния.

При внедрении мониторинга состояния оборудования предприятие получит следующие преимущества и результаты:

- уменьшение себестоимости продукции за счёт сокращения простоев, уменьшения стоимости ремонтов, увеличения межремонтных интервалов;
- предотвращение аварийных простоев за счёт исключения неожиданных отказов машин;
- увеличенный срок службы подшипников и деталей за счёт выявления и идентификации дефектов подшипников;



- продление работоспособности машины;
- снижение времени на ремонт;
- оптимизация момента остановки на ремонт;
- безопасное увеличение межремонтных интервалов;
- экономия средств на обслуживание;
- улучшение качества продукции;
- повышение безопасности производства. Оптимальный режим работы машины повышает технику безопасности на производстве. Автоматическая защита оборудования отключает его в случае достижения опасного уровня технологического параметра.

#### **Библиографический список.**

1. Маратканова, Э.М., Улесов, Д.В. Анализ критериев эффективности использования человеческого капитала//Экономические науки. - 2013. - № 12(109) - С. 77-79.

2. <http://dissers.ru/avtoreferati-kandidskih-dissertatsii-ekonomika/a101.php> - Дрягин Д.С. Методы управления техническим обслуживанием и ремонтом оборудования на промышленном предприятии.

*Хабирова Г.И., Валиева А.Р. к.п.н., доц.*

*Башкирский государственный аграрный университет*

#### **ЮВЕНАЛЬНАЯ ЮСТИЦИЯ В РОССИИ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?**

*Статья посвящена внедрению системы ювенальной юстиции в России. В статье рассматриваются примеры негативных последствий действия ювенальной системы в зарубежных странах.*

9 февраля 2013г. состоялось первое в истории всероссийское родительское собрание, посвященное ювенальной юстиции в России. Ежедневно в средствах массовой информации появляются все новые статьи, выступления, мнения антиювенального характера. Между тем, мало кто понимает какую угрозу нации представляет эта самая ювенальная юстиция.

Ювенальная юстиция (лат. juvenālis — юношеский; лат. jūstitia — правосудие) правовая основа системы учреждений и организаций, осуществляющих правосудие по делам о правонарушениях, совершаемых несовершеннолетними.[1]

Изначально «Ювенальной юстиции» сводилась к созданию специализированных детских судов и была реализована в США. В настоящее время сторонниками «ювенальной юстиции» отстаивается не просто введение «ювенальных судов», а именно создание «ювенальной системы».

В 2001 году в Ростовской области был запущен пилотный проект «Поддержка осуществления правосудия в отношении несовершеннолетних». В результате в марте 2004 году в Таганроге был открыт первый в России ювенальный суд. Характерным является то, что работа по внедрению указанных проектов осуществляется в основном по Канадским моделям и ориентируется на документы ООН.

Если смотреть зарубежный опыт, то в Финляндии, где действует закон о благополучии ребенка, по ювенальной системе изъяты около 10 тысяч детей, во Франции – более миллиона, чуть ли не каждый второй случай

лишения родителей родительских прав является ошибочным, хотя с точки зрения представителей ювенальной полиции «все происходит в рамках закона». [2] Показательным будет пример актрисы Натальи Захаровой, у которой отняли 2-х летнюю дочь по ювенальной системе, несмотря на все разбирательства, которые длятся уже около 12 лет, даже несмотря на то что президент России В.В. Путин не раз обращался к президенту Франции с открытой просьбой вернуть девочку, дело до сих пор не выиграно.

Работа по продвижению идеи «ювенальной юстиции» в России заключалась в создании проекта федерального закона «Основы законодательства о ювенальной юстиции», проект Федерального закона «Об основах ювенальной юстиции». Ни один из них не был принят, поэтому позже систему ювенальной юстиции попытались протолкнуть посредством Федерального закона №3138-6 «Об общественном контроле за обеспечением прав детей-сирот» и Федерального закона №42197-6 «О социальном патронате» (снят с рассмотрения Государственной Думой 22 января 2014г.)

При этом ни в одном из данных проектов нет слова «ювенальный», но механизмы и инструменты претворения в жизнь проектов, взяты именно из ювенальной системы.

Проект ФЗ №42197-6 позволяет назначить патронат и изъять ребенка из семьи по таким причинам как: долги по ЖКХ, запущенный кариес, отсутствие фруктов в холодильнике и др.

Таким образом, под прицелом ювенальной юстиции окажется каждая вторая в России семья, живущая за порогом бедности.

Только на рекламу ювенальных технологий затрачено 5,5 млрд.руб. Затраты на содержание ювенальных судов составят ок. 500 млн.руб. в год. За одну социально опасную семью чиновник будет получать 257 420руб.20коп.в год. Чем больше патронатных семей и изъятых детей, тем больше зарплата у чиновника. [3] При этом, материальную помощь семьям такой законопроект не предусматривал.

Отобранный ребенок идет по этапу через альянс «Россия без сирот» на международное усыновление. А уже дальнейшая их судьба не известна.

Не стоит забывать, что Российское законодательство имеет свои механизмы решения вопросов, связанных с неблагополучными семьями и принятие механизмов западной модели правовой системы в этом случае не целесообразны.

Таким образом: предложенная система ювенальной юстиции предполагает копирование западной модели правовой системы, которая привела к негативным последствиям, она направлена на необоснованную правовую реформу российского законодательства и ведёт к разрушению института семьи.

#### **Библиографический список.**

1. Специализированный ежемесячный журнал «ЮРИСТ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://journal.zakon.kz>.

3. Сообщество «Суть времени» в Livejournal [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://eot-su.livejournal.com>.

2. Ассоциация родительских комитетов АРКС [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ru-arks.livejournal.com>.

*Халишхова Л.З., к.э.н., доцент, Гергокаева А.М.  
ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный  
аграрный университет им. В.М. Кокова»*

## **ПРИМЕНЕНИЕ «КАРТ ИННОВАЦИЙ» В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

*Экономическое развитие предприятий в условиях инновационного управления характеризуется не только количественным ростом, но и качественными изменениями. В статье рассматривается роль формирования «карт инноваций» при разработке планов стратегического развития предприятий.*

Новые условия хозяйствования трансформируют конкуренцию товаров и услуг в конкуренцию организаций, создавая предпосылки соперничества управленческих знаний.

Мир вступил в эпоху «экономики знаний», где основными источниками благосостояния и ведущими факторами производства становятся инновации и творческие (интеллектуальные) достижения людей. Следовательно, в современных условиях выживают только те предприятия, которые гибко реагируют на требования рынка, создают и грамотно организуют производство конкурентоспособной продукции, обеспечивают эффективность перестройки внутрипроизводственного управления, то есть инновационно развиваются.

Основой успешного инновационного развития является системный подход к его осуществлению. Долгосрочная инновационная стратегия должна быть увязана с прочими долгосрочными стратегиями развития, финансовой политикой развития предприятия. Только комплексный учет всех аспектов влияния инновационной стратегии развития и финансовой политики может обеспечить высокий результата.

Формирование адекватной инновационной стратегии, дающей возможность быстро реагировать на изменения окружающей среды, и улучшать результаты инновационной деятельности в целом, обеспечивают инструменты инновационного планирования.

В качестве эффективного инструмента инновационного планирования возможно применений так называемых «карт инноваций», по аналогии с «дорожными картами».

Принцип управления на основе «дорожной карты» наиболее широко применялся в США в период ослабления экономики. Данный метод впервые был использован компаниями Motorola и Corning в 1970-х гг. В настоящее время разработка «дорожных карт» основной способ принятия решений при формировании стратегии развития предприятий.

Дорожные карты (роудмэппинг) предполагают построение маршрутов развития предприятия в будущем, с учетом основных видов деятельности. Роудмэппинг можно представить как процесс долгосрочного взаимосвязанного конкретного планирования основных сфер деятельности предприятия, направленного на повышение эффективности управления как предприятия в целом, так и отдельными участками его деятельности. Основной акцент роудмэппинга – это инновации и технологии. Дорожные карты сосредотачивают внимание на долгосрочном развитии компании, позволяют идентифицировать сильные и слабые стороны в деятельности, повышают автономность составляющих планов, совершенствуют взаимосвязи.

В рамках предприятия «дорожные карты» формируют информационную базу для управления посредством стратегического планирования.

Основными этапами разработки «дорожной карты» являются:

1. Формулирование бизнес идеи.
2. Анализ внешней среды.
3. Анализ внутренней среды, предполагающий исследование финансового состояния, ресурсов (персонал и технология) и инновационного потенциала предприятия.
4. Построение дорожной карты предприятия. Для этого необходимо определение двигателей (приоритетных направлений) развития предприятия. В качестве двигателей развития целесообразно выделить персонал (труд), технологию (капитал) и инновации.
5. Разработка «маршрутов» развития по выбранным направлениям.
6. Выявление критических этапов в инновационном управлении, наиболее затратных и рискованных мероприятий (что наглядно видно при построении «маршрутов»).
7. Выявление взаимосвязей по основным «маршрутам» развития организации.
8. Разработка методов управления, реализация и контроль. Разработка методов управления также предполагается во взаимосвязи труда, капитал и инноваций.

При разработке «карты инноваций» в первую очередь намечаются направления развития предприятия. Затем прорабатываются маршруты по каждому направлению с учетом инноваций, персонала, технологий.

Главное преимущество формирования «карты инноваций» состоит в привлечении широкого круга специалистов разных профилей: маркетологи, разработчики, финансисты и т.д. Само участие в разработке «карты инноваций» может быть рассмотрено как управленческое воздействие, позволяющее осознать роль каждого в реализации стратегии развития предприятия.

По сути дела «дорожная карта» - это современный язык общения менеджеров и исследователей. Но для достижения результатов, этот инструмент должен правильно использоваться. Для того чтобы она стала качественной информационной базой, необходимо формировать ее как многоуровневый пакет документов. Верхний уровень может быть представлен набором наглядных схем, содержащий минимум информации наиболее важного характера (результаты, затраты, сроки). Остальные уровни будут содержать полный набор обоснований научно-технического, маркетингового, финансового характера.

Такой документ позволит увязать между собой целый ряд плановых стратегических документов, что даст возможность увидеть варианты сценариев развития деятельности. На наш взгляд, это одно из основных преимуществ дорожной картирования.

Таким образом, применение системы дорожных карт при инновационном планировании на предприятии позволяет значительно усовершенствовать управление, создавать базы данных уникальных технологий, дорожные карты помогают сосредоточить планирование портфеля и бизнеса организации на будущем и обеспечивают последовательную информацию по всему портфелю в качестве исходной информации для принятия решения.

*Хан Л.И., кандидат экономических наук, старший научный сотрудник  
Финансовый университет при правительстве РФ*

### **РОЛЬ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ**

*В статье рассматриваются вопросы формирования себестоимости готовой продукции. Даны предложения по совершенствованию налогообложения финансовых результатов деятельности организаций.*

В России на протяжении длительного периода времени сложились свои традиции в постановке бухгалтерского учета выручки и формирования себестоимости готовой продукции. Для целей финансового учета реализация и себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) формируется в соответствии с требованиями ПБУ 5/01. Для целей налогообложения к уменьшению налоговой базы принимаются расходы, перечень которых установлен гл.25 НК РФ.

При формировании учетной политики организации бухгалтерского учета готовой продукции допускается выбор из нескольких вариантов оценки готовой продукции:

- по фактической себестоимости;
- по нормативной или плановой себестоимости;
- по прямым статьям затрат.

С точки зрения и финансового и управленческого учета наиболее рациональным является учет готовой продукции по нормативной себестоимости. Отклонение фактических затрат от нормативных затрат, согласно методике МСФО, следует относить к расходам текущего периода, что позволит значительно упростить технику ведения бухгалтерского учета, контролировать сверхнормативные затраты, определять их вес в общих затратах текущего периода. Помимо учетных проблем, это позволит решить проблему сдерживания роста себестоимости за счет непроизводительных затрат, обеспечит прозрачность ее формирования. Безусловно, этого можно достичь только при наличии научно-обоснованных нормативов затрат на производство продукции и их изменении, при изменении условий производства.

Себестоимость лежит в основе ценообразования, сдерживание себестоимости может влиять на цену, только если одновременно будет действовать другой, не менее важный принцип - принцип прогрессивного налогообложения. Так как ценообразование по формуле (1) дает предприятиям компенсировать свои сверхнормативные потери либо за счет себестоимости продукции либо за счет прибыли.

$$Ц = \text{Себестоимость норм.} + \text{Прибыль} + \text{НДС} \quad (1)$$

Предприятие устанавливает норму прибыли исходя из рыночной конъюнктуры и возможных цен реализации, решая при этом и задачи компенсации произведенных затрат. Если в прибыли предприятия значительный удельный вес занимают отклонения затрат от нормативных, которые относятся к категории регулируемых, то очевидно, предприятие будет более ответственно подходить к их формированию. В этом случае, возможно, будет решена проблема самого дорогого сырья, высоких зарплат управленческого персонала, раздувания управленческих расходов и штатов управленцев и т.д. Покрытие данных затрат за счет прибыли заставит предприятия искать резервы их снижения, а не перекладывать их, как сейчас, на плечи покупателей включая в себестоимость и в цену товара. Чем ниже доля прибыли, идущая на покрытие непроизводительных затрат, тем выше доля чистой прибыли.

Конечно, и тут возможны варианты «накручивания» прибыли, когда норма прибыли в 100 и более процентов позволит компенсировать любые расходы, переложив это, опять-таки, на покупателей.

Норма прибыли, инструмент предприятия, но и тут возможно воздействие с помощью системы налогообложения. Существующая ныне отраслевая, региональная статистика позволяет сформировать объективную шкалу прогрессивного налогообложения исходя из потребности развития отрасли, социально-экономических задач региона и государственной политики. Подобный опыт существует во многих странах, являясь механизмом государственного регулирования рыночной экономики. Так, в особых случаях, взимать налог на сверхприбыль. Например, такой налог применялся во время войны во Вьетнаме в США. В начале 1980-х годов был введен налог на сверхприбыль от нефти, который должен был уменьшить предполагаемый рост прибыли нефтяных компаний от снятия контроля внутренних цен на нефть. Базой налогообложения служила разница между фактической ценой нефти и ее базовой ценой. При непредсказуемых темпах роста цен на нефтепродукты в России введение данного налога могли бы при сохранении свободы предпринимательской деятельности обеспечить установление цен на уровне, отражающем затраты на производство товаров, с учетом средней нормы прибыли.

Например, предприятие занимается производством пищевой продукции А, рыночная цена которой составляет 220руб./ед., ставка НДС 10%. Рассмотрим три варианта формирования цены реализации по формуле (1).

*1 вариант:* При пропорциональном налогообложении предприятие заинтересовано в увеличении себестоимости реализованной продукции и максимальном уменьшении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Тогда цена может сложиться следующим образом:

Цена = 180 + 20 + 20 = 220 руб., соответственно налог на прибыль при существующей ставке (20%), составит 4 руб. с каждой единицы реализованной продукции. Чистая прибыль после налогообложения соответственно составит 16 руб.

*В результате:* Предприятие минимизировало налог на прибыль. Затраты компенсированы за счет покупателя. Отсутствуют реальные стимулы снижения себестоимости продукции и цены реализации.

*2 вариант:* При пропорциональном налогообложении предприятие включает в себестоимость реализованной продукции затраты только в пределах установленных нормативов, тогда для сохранения цены реализации увеличивается прибыль:

$C = 100 + 100 + 20 = 220$  руб., а налог на прибыль при ставке 20% составит: 20руб. Чистая прибыль после налогообложения соответственно составит 80 руб., т.е. достаточна для предприятия, и получена за счет высокой нормы прибыли – 100%.

*В результате:* Возникает проблема изменения существующей практики учета затрат и включения их в себестоимость готовой продукции. Предприятия должны использовать отраслевые нормы затрат. Себестоимость готовой продукции должна оцениваться только по нормативной себестоимости. Сверхнормативные затраты, учитываемые на отдельном субсчете учета затрат и должны последовательно списываться как прочие расходы.

Причем, в целях налогообложения эти расходы, кроме чрезвычайных, не должны уменьшать налоговую базу по налогу на прибыль.

В пользу данного подхода говорит тот факт, что многие производители, повышая цены на свою продукцию, ссылаются на якобы возросшие производственные затраты. При наличии нормативов затрат постоянно наращивать себестоимость продукции будет невозможно, так как вся разница будет относиться на финансовые результаты предприятия. Это в свою очередь приведет к сдерживанию цен. Возможно, предприятия для погашения своих убытков, связанных с превышением фактических затрат над нормативными затратами, увеличат норму прибыли. Таким образом, цены как росли, так и будут расти. При изменении методики учета готовой продукции и сохранении системы налогообложения прибыли предприятия позитивные сдвиги маловероятны.

3. *вариант*: При нормативном методе учета готовой продукции и введении прогрессивного налогообложения прибыли ситуация кардинально может измениться. Так, при норме рентабельности затрат – 30% остается ставка прибыли 20%. Доходность в 30% является вполне приемлемой, особенно если учесть, что примером является пищевое производство. При норме рентабельности выше 30% допустима ставка 50%. Это тот предел, когда получение прибыли будет экономически нецелесообразно. В распоряжении предприятия остается доля прибыли в размере 80% в пределах 30%-ой нормы рентабельности и только 50% при ее превышении. В этом случае, государство получит:

Налог на прибыль:  $30 \times 20\% + 70 \times 50\% = 6 + 35 = 41$  руб.

Чистая прибыль предприятия 59 руб. т.е. достаточна для саморазвития.

*В результате*: Изменение двух норм в законодательстве приведет к:

1. *Повышению достоверности оценки готовой продукции*. Нормативный метод учета затрат на ее производство объективен, достаточно прозрачен, проверяем;

2. *Упрощению ведения бухгалтерского учета*, так как все отклонения затрат, в будущем будут списаны на финансовые результаты;

3. *Усилению контроля затрат*, стимулированию мобилизации внутренних ресурсов предприятия и выявлению резервов снижения себестоимости продукции, а не увеличения до бесконечности себестоимость выпуска и цены реализации.

Во всем мире реализован принцип прогрессивного налогообложения доходов, особенно юридических лиц. Прогрессивная ставка налогообложения сдерживает рост цен, так как сверхдоходы все равно будут изъяты, а завышение рыночных цен приведет к падению спроса на продукцию. Ступенчатое налогообложение серьезно поддерживает предприятия малого бизнеса.

Аналогичная система действует в Бельгии. Максимальная ставка корпоративного налога составляет 33,99 % (включая специальный антикризисный налог 3 %, который обязаны уплачивать все организации), что выше средневропейского уровня ставок. Для малых и средних предприятий либо предприятий с небольшой величиной налогооблагаемого дохода установлены пониженные ставки: 24,25 % — в отношении доходов не более 25 000



евро; 31 % — от 25 001 до 90 000 евро; 34,50 % — от 90 001 до 322 500 евро.

К некоторым категориям юридических лиц применяются льготные ставки налога на прибыль и в Японии: 28% - для предприятий мелкого и среднего бизнеса, прибыль которых не превышает 8 млн. иен; 27% - для кооперативов, общественных организаций, медицинских организаций. Для остальных налогоплательщиков применяется ставка в размере 42%.

К сожалению, сегодня российская налоговая система построена так, что перед нею все равны. Не существует какой-либо «дискриминации» налогоплательщиков, скажем, по видам деятельности, формам собственности или территориальному расположению. Поэтому если сопоставлять объемы полученных доходов одни налогоплательщики несут непомерную налоговую нагрузку, а другие — минимальную. Существующая на сегодняшний день упрощенная система налогообложения ограничена по многим параметрам, но самое главное она невыгодна с точки зрения пополнения местного бюджета, а значит, ее применение во многом определяется фискальными соображениями, а не социально-экономическими.

На Западе налоговые вопросы давно уже занимают почетное место в социально-экономическом планировании. Опыт стран западной Европы показывает, что меры налогового стимулирования развития экономики могут быть направлены:

- *на стимулирование малого бизнеса*, предполагающее регрессию налоговых вычетов при увеличении сумм осуществленных инвестиций в капитал и активы малого предприятия: при сумме инвестиций 2 тыс.—33 тыс. евро размер вычета составляет 25 %; 254 тыс.—286 тыс. евро — 3 %; свыше 286 тыс. евро — вычет не предоставляется;

- *на стимулирование инвестиций в энергосберегающие и энергоэффективные активы* — возможность единовременного списания в момент ввода в эксплуатацию до 55 % суммы расходов на приобретение активов. Размер расходов ограничен: от 2 тыс. до 106 млн. евро в год;

- *на стимулирование инвестиций в природоохранные мероприятия и активы* — возможность единовременного списания расходов на приобретение этих активов в размере 40, 30 или 15 % в зависимости от вида природоохранных активов и мероприятий;

- *на стимулирование инвестиций в производство кинофильмов*, ориентированных на аудиторию страны, — отнесение на расходы суммы в размере 25 тыс. евро, но не более 47 % от налогооблагаемого дохода в налоговом периоде;

- *на стимулирование новых технологий* — уменьшение налоговых баз по единому социальному налогу и подоходному налогу в пределах 8 млн. евро в год на одного работника, занятого научно-исследовательскими работками.

- *на стимулирование организационных и подготовительных мероприятий по открытию новых компаний или бизнеса* — полное списание понесенных затрат в течение первого года работы компании.

Для экономики России было бы целесообразно и эффективно стимулирование, основанное на регрессии налогов при увеличении капитализации малого бизнеса, стимулировании развития регионов с высоким уровнем безработицы.



*Хлыстова А.Г., к.филос.наук, доцент, заведующий кафедрой социальной работ и социального права*

*Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ*

## **ВЛИЯНИЕ ПРИРОДНОГО И СОЦИАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА НА ФОРМИРОВАНИЕ МЕНТАЛИТЕТА**

*Статья посвящена философскому анализу социоприродных факторов формирования менталитета различных народов. Отмечается необходимость учета особенностей менталитета при развитии межкультурных и межэтнических связей.*

Примеры русской культуры и культуры народов Северного Кавказа свидетельствуют об опосредованном влиянии на менталитет физического реального пространства, в котором протекает процесс этногенеза и эволюция этнической общности. Народные легенды, былины, сказки, поговорки, приметы – все то, что можно объединить в одно слово «мифологема», являются духовными формами когнитивного отражения внешней реальности. «В процессе этногенеза первичный образ ландшафта играет определяющую роль в формировании множества последующих образов, которые формируются в процессе культурной эволюции данного сообщества»[1]. Так, в русских былинах события протекают только на земле, здесь, рядом или же «за тридевять земель» - очень далеко, в стороне неведомой, которая, как правило, таит множество опасностей для человека. В русских былинах нет места и действия подземного, как например, царство Аида и тому подобное в других культурах. В русском менталитете такие представления не сформировались потому, что в этом и не было необходимости – место подземелья, где присутствуют темные, враждебные человеку силы, замещают дали, просторы необъятные. Это места, которые недоступны для человека (болота, топи), места, куда русский менталитет помещал нечистую силу (леших, ведьм, чертей).

Обширность физического пространства, его физическая протяженность, наличие огромных просторов необжитой территории, низкая плотность населения порождают адекватный данной природно-географической среде менталитет, представленный во множестве форм духовной культуры.

Различным типам культур присуще своеобразие восприятия, представлений пространственно-временных аспектов собственного бытия. Этнос, которым характерен мобильный образ жизни, совершенствовали свои пространственные представления и, соответственно, картографические изображения. Степные народы, не имевшие резко выраженных природных контуров (реки, горы и т.п.), вырабатывали систему ориентирования по сторонам света или иным природным явлениям, характерным для данного региона, например, по направлениям господствующих ветров.

Нам представляется, что исторически при росте народонаселения, при сокращении, уменьшении среды проживания общности вырабатывали иную, отличную от естественной, религию. Таким образом, историческая эволюция религиозных воззрений в сторону формирования монотеизма имела своим онтологическим объективным основанием внешние, по отношению к собственно духовной сфере, причины. И причина была в пространственно-территориальном факторе. Рост плотности населения в конкретном географическом ареале, рост интенсивности межплеменных, межгосударственных

взаимосвязей, крупные территориальные перемещения общностей, связанные со сложными политико-идеологическими, социально-экономическими и прочими причинами и мотивами, побуждали к выработке концепции единого для множества разнородных племен и народов Бога. Так формировался монотеизм во множестве своих вариантов.

Что касается временного свойства бытия и его отражения в менталитете ряда северокавказских народов, то оно пришло в религиозное воззрение вместе с адатом и исламом. В адате временные отношения бытия ограничивались сезонными, суточными и годовыми циклами природы. Сегодня весьма трудно структурировать религиозный синкретизм северокавказских народов, на менталитет которых оказали влияние и христианство, и ислам, и адат, и древние представления, выразившиеся в устном народном творчестве. Трудно отделить сегодня собственно горские обычаи и представления от «ортодоксального» ислама. Ориентированность на естественный, природный мир помогает сохранить адат и сочетаться с элементами ислама. Всякое сколько-нибудь значительное действие, будь то стрижка овец, постройка дома, жертвоприношение, свадьба или похороны, должно совершаться со строгим соблюдением сторон света, местоположения. Место рождения, равно как и жительства, а также огонь домашнего очага и вода, тщательно оберегаются от малейших форм осквернения. Оппозиция «земля чужая» - «земля своя» - своего рода пространственный архетип; он тесно коррелирует с биосоциальной оппозицией «мы – они».

Таким образом, к числу важнейших факторов, формирующих менталитет, относится социальное пространство, в котором протекает жизнедеятельность данной общности. При этом роль культуры, как общего адаптивного механизма человеческого общества, остается безусловной и общепризнанной. В онтологической структуре бытия всякой культуры, всякой общности на первый план выступает отношение данной общности не только к социальному пространству, но и к внешней физической реальности. Способ бытия в конкретной природно-климатической среде продуцируется ментальными установками социума и имеет своей целью, прежде всего, приспособление к физическим условиям существования и достижение на этой основе душевно-физиологического баланса и гармонии с этой средой. С другой стороны, сами ментальные интенции и установки формулируются под воздействием природно-климатических условий существования. К природной среде, как экоприродным основаниям формирования менталитета, относятся: ареал расселения данной общности, его величина и местоположение, климат, почва, рельеф местности, флора и фауна, полезные ископаемые, плотность населения. Важен также фактор геополитический – географическое соседство с другими общностями и государствами.

Мировая общественная мысль в своих взглядах на отношение «общество – природная среда» демонстрирует весьма обширный диапазон мнений – от «географического нигилизма» до, так называемого, «географического детерминизма». О влиянии природно-климатических, географических факторов на формирование менталитета написано немало трудов. Исследовательская литература о влиянии окружающей среды на человека в массе своей описывает воздействие окружающей природной среды, главным образом,

на формирование национального характера (например, на темперамент, на пылкость, на живость ума и т.п.). Однако, национальный характер не тождествен менталитету. Национальный характер – это, прежде всего, психофизиологические черты жизнедеятельности какой-либо нации. В отличие от менталитета, черты национального характера не обусловлены, не мотивированы системой ценностей, принятой данной общностью. Менталитет содержит в себе, прежде всего, когнитивный аспект, суть которого, в контексте нашей проблемы, состоит в процессе упорядочения мозаики восприятия окружающей среды и выстраивании своеобразной иерархии представлений и понятий об этой среде, о внешнем мире. На основе этих представлений и понятий формулируются нормы морали, права, стереотипы, обычаи, традиции, космологии, мифологемы, религии, мировоззрение в целом и, конечно же, фольклор и другое художественное и научное творчество.

Представления человека о природе эволюционировали от мифологического сознания, признававшего ее господство над человеком и персонализирующего природные явления до современного утилитарно-прагматического отношения к ней. Человеческие общности, продолжительное время проживающие в одной природной среде, на одной и той же территории, значительно дистанцированной от цивилизаций и имеющей большую физическую протяженность, вырабатывают определенный, адекватный данной среде, менталитет. В период социализации и становления общественных отношений, они когнитивно фиксируют окружающую их природную среду в различных духовных формах, которые, в свою очередь, и образуют собственно ментальный субстрат.

Если часть этноса переселяется в другое географическое пространство, она все равно остается частью данного этноса, даже не имея под собой родной, в прямом смысле этого слова, почвы. Она ее аккумулирует в культурных и психологических формах и несет с собой повсюду. Так, в результате изучения психологической адаптации русских старожилов в Закавказье было установлено, что, несмотря на то, что русские живут в новых географических условиях уже около 150 лет, и называют окружающую природу «родной», у них сохраняется бессознательное психологическое предпочтение природных ландшафтов средней России. С помощью метода семантического дифференциала было установлено разное психосемантическое наполнение понятий «родной природы» у русских старожилов Азербайджана и у азербайджанцев. Для русских основными семантическими характеристиками родной природы, в отличие от чужой, являются: основательность, стабильность, надежность, щедрость; а для азербайджанцев: легкость, подвижность, изменчивость [2]. Таким образом, представители локальной субкультуры русских, родившихся в Азербайджане, укоренившиеся здесь в течении 5-6 поколений, сохраняют бессознательную психологическую ориентацию на тип природной среды, характерной для мест выхода данной этнической группы или для мест формирования этноса. Обе этнические группы дают различную, порой противоположную характеристику одной и той же природной среде. Русские старожилы Азербайджана «приписывают» ландшафту Азербайджана образ родных ландшафтов средней России.

Этнические общности, продолжительное время пребывающие в неиз-

менно сохраняющейся естественно-природной среде и вдали от «столбовой дороги цивилизации», обладают специфичным образом мыслей и чувств. Специфичность проявляется в том, что вся совокупность интенций, чувств и мыслей центрируется вокруг отношения «общность – окружающая среда». Относительная неизменность естественно-природной среды обуславливается ее обширностью и низкой плотностью населения. Общность на протяжении всего времени своего пребывания в данной среде неустанно и однонаправлено осваивает эту среду, и адаптируется к ней. Однонаправленность освоения среды проявляется, прежде всего, в неизменном и непрерывном накоплении и упрочнении традиций сосуществования, «общения» со средой природопользования. Традиции пронизывают все сферы бытия общности – труд, быт, семейно-брачные отношения и, конечно же, духовно-нравственное развитие и, в целом, менталитет.

Одним из факторов развития современных государств и обществ является глобализация, которая определяется как процесс формирования более сложных и более разнообразных социальных связей, которые влекут за собой интеграцию наднациональную и надгосударственную. Она оказывает воздействие, в том числе, и на менталитет народов [3], а также на миграционные процессы. Русский этнос постоянно расширял границы своего существования, и сегодня русские – одна из самых многочисленных миграционных групп [4].

Как показывает опыт социального развития последних лет в нашей стране, а также за рубежом, проблема менталитета в науке, культуре и в государственной и общественно-политической практике приобретает исключительное значение в плане самоорганизации полиэтнических общностей и самоопределения этносов. Не меньшее значение имеет изучение менталитета этносов и его учет в поддержании лояльных, адаптированных взаимоотношений.

Менталитет играет существенную роль в процессе аккультурации. Учет его и адекватное оперирование им в межкультурных связях и отношениях – условие успеха в адаптационных усилиях социумов, их представителей в национально-государственных структурах.

Сегодня знание природы менталитета, умение учитывать его в этнонациональной культуре, а также в процессах этнокультурного общения, умение нейтрализовать его негативные модели в международных и межнациональных отношениях – насущная потребность.

#### **Библиографический список.**

1. Лебедева Н.М. Введение в этническую и кросс-культурную психологию. – М.: Старый Сад, 1998. - С. 213.
2. Лебедева Н.М. Психологические аспекты этнической экологии // Этническая экология. Теория и практика. – М.: Наука, 1991. - С.101-102.
3. Понарина Н.Н. Воздействие глобализации на коммуникации // Теория и практика общественного развития. - 2011. - № 3. - С. 36.
4. Лавринова Н.Н. Геокультурные основания менталитета // Социально-экономические явления и процессы. - 2014. - № 2 (060). - С.198.

*Цыцеля А.В., Гусева Л.И., к.э.н., доцент*

*ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет»*

## **НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДОХОДА И ЗАТРАТ**

*В статье рассмотрены направления анализа рентабельности и предложены функциональные зависимости для факторного анализа.*

Цель организации бизнеса практически в любой сфере деятельности – извлечение прибыли. Прибыль является основным обобщающим абсолютным показателем эффективности функционирования предприятия и определяется путем сопоставления доходов и расходов. В тоже время по абсолютным показателям нельзя объективно определить, насколько успешным был данный период работы разных организаций. Использование показателя рентабельности позволяет устранить этот недостаток.

Показатели рентабельности являются важными элементами, отражающими факторную среду формирования прибыли предприятий. Показатели рентабельности характеризуют отношение прибыли, полученной организацией, к доходам и затратам. Аналитиками рассматривается целый ряд показателей рентабельности как для отдельных видов продукции организации, так и для различных составляющих затрат.

Одним из основных показателей является рентабельность продаж ( $R_{пр.}$ ), характеризующая доходность вложения средств в основное производство. Она определяется как отношение прибыли от продаж ( $\Pi_{пр.}$ ) к сумме полученной выручки ( $B$ ). Характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж.

$$R_{пр.} = \frac{\Pi_{пр.}}{B}, (1)$$

Следующий показатель – рентабельность производственной деятельности ( $R_з$ ). Этот показатель отражает сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции (3):

$$R_з = \frac{\Pi_{пр.}}{З}, (2)$$

Роль показателей рентабельности в следующем:

- высокая рентабельность способствует повышению финансовой устойчивости организации, ее выживанию в условиях жесткой конкуренции;
- рентабельность имеет большое значение для собственников (акционеров, учредителей), так как при ее увеличении растет интерес к инвестициям именно в эту организацию, следовательно растет цена акций и максимизируется рыночная стоимость капитала;
- показатель рентабельности характеризует привлекательность бизнеса в данной сфере.

Рентабельность является одним из основных качественных показателей эффективности работы, который позволяет оценить не только общую экономическую привлекательность организации, но и доходность ее деятельности, окупаемость затрат и т.д.

Оценка рентабельности организации интересна собственникам, менеджерам, а также внешним пользователям: потенциальным инвесторам, акционерам, финансовым аналитикам. Внешние пользователи оценить уровень рентабельности могут только по данным публичной бухгалтерской отчетности.

Основными источниками резервов повышения уровня рентабельности продукции являются увеличение суммы прибыли от реализации продукции и снижение себестоимости. Чтобы управлять прибылью, необходимо раскрыть механизм ее формирования, определить влияние и долю каждого фактора ее роста или снижения.

По каждому из этих элементов выделяются группы экстенсивных и интенсивных факторов.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменение численности работников, стоимости основных фондов), их использования по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и др.), а также непроизводительное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов).

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрение прогрессивных технологий).

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

Для более подробного анализа рентабельности дохода и затрат необходимо проанализировать какие факторы повлияли на уровень рентабельности дохода и затрат.

На прибыль от реализации оказывают влияние следующие факторы:

- 1) объем продаж;
- 2) структура продаж;
- 3) цены, на продаваемую продукцию;
- 4) уровень затрат, включенных в себестоимость продукции.

Такой факторный анализ прибыли от продаж позволяет определить какое влияние на прибыль оказало изменение перечисленных факторов.

Вместе с тем мы предлагаем увязать анализ рентабельности с маржинальным доходом (МД).

Рентабельность продаж можно представить в виде:

$$R_{\text{пр.}} = \frac{\text{МД}}{N} - \frac{S_{\text{пост.}}}{N}, \quad (3)$$

Таким образом, она отражает, какой доход получит компания на вложенный рубль в прямые затраты на выпуск продукции.

Рентабельность производственной деятельности в данном случае будет представлена:

$$R_z = \frac{\Pi_{\text{пр}}}{Z_{\text{перем.}} - Z_{\text{пост.}}}, \quad (4)$$

С помощью детерминированного факторного анализа проводится углубленный анализ рентабельности доходов и затрат.

Таким образом, можно сделать вывод, что одни и те же элементы процесса производства, именно средства труда, предметы труда и труд, рассматриваются, с одной стороны, как основные первичные факторы увеличения объема промышленной продукции, а с другой – как основные первичные факторы, определяющие издержки производства и, следовательно, оказывающие существенное влияние на рентабельность дохода и затрат.

**Чабталов Р.Р., Рабданова З.Х.**

*Дагестанский Государственный Институт Народного Хозяйства*  
**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА УПРОЩЕННОГО И ВМЕНЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

*В данной статье мы проведем сравнительную оценку упрощенного и вмененного налогообложения. Но для начала мы рассмотрим каждый специальный налоговый режим по отдельности, выявим их плюсы и минусы.*

Начнем мы с самого распространенного и самого широко используемого специального налогового режима упрощенной системы налогообложения или как его чаще всего называют в сфере малого бизнеса упрощенка.

УСН объединяет два различных варианта налогообложения.

Первый вариант это УСН доходы.

Второй вариант это УСН доходы минус расходы.

Они отличаются налоговой базой, налоговой базой и порядком расчета налогов. При УСН доходы налоговая ставка составляет 6% а при УСН доходы минус расходы ставка составляет 15%. Кроме пониженной налоговой ставки, у УСН Доходы есть и другое преимущество – возможность уменьшить авансовые платежи по единому налогу за счет перечисленных в этом же квартале страховых взносов. Работающие на этом режиме юридические лица и индивидуальные предприниматели-работодатели могут уменьшить единый налог до 50%. ИП без работников могут учесть всю сумму взносов, в результате чего, при небольших доходах может вообще не быть единого налога к выплате. На УСН доходы минус расходы можно учитывать перечисленные страховые взносы в расходах при расчете налоговой базы, но такой порядок расчета действует и для других налоговых систем, поэтому его нельзя считать специфическим преимуществом упрощенной системы.

Переход на упрощенную систему налогообложения является добро-

вольным также налогоплательщик имеет право добровольно выбирать и объект налогообложения.

Налогоплательщики имеют право перейти на УСН если выполнены следующие условия.

1. Предельный размер доходов за 9-ть месяцев не более 45 миллионов.

2. Среднесписочная численность работников не более 100 человек.

3. Остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов не превышает 100 миллионов.

Только что зарегистрированные субъекты предпринимательской деятельности (ИП, ООО) могут перейти на упрощенную систему, подав уведомление о переходе на УСН в срок не позднее 30 дней с даты государственной регистрации.

И так мы рассмотрели основные особенности УСН, теперь рассмотрим второй сравниваемый специальный налоговый режим ЕНВД.

Начнем с того что единый налог на вмененный доход был обязателен до 1-го января 2013 го года в данный момент эта упрощенная система является добровольной. ЕНВД планируется применять до 2018-го года.

Главной отличительной чертой ЕНВД является то, что налогооблагаемой базой является не денежный эквивалент, а физический показатель.

Расчет налога на ЕНВД производится по довольно замысловатому алгоритму, приведенному в ст. 346.29 НК РФ, который можно выразить в виде формулы:

$БД * ФП * К1 * К2 * 15\% = \text{сумма вмененного налога в месяц}$

Учитывают для этого режима не полученные доходы, а специальные показатели:

ФП – физический показатель, которым может быть количество работников, торговых автоматов, посадочных мест в транспорте, площадь торгового зала в кв. м и др.;

БД – базовая доходность в месяц на единицу физического показателя в рублях;

К1 – коэффициент-дефлятор, устанавливается каждый год приказом Минэкономразвития РФ. В 2014 г. К1 равен 1,672;

К2 – это корректирующий понижающий коэффициент, который ежегодно принимают местные органы, варьируется от 0,005 до 1.

И так мы рассмотрели основные особенности двух специальных налоговых режимов по отдельности. Теперь мы рассмотрим, что же общего у этих специальных налоговых режимов. И так первым критерием является то, что налогоплательщики, которые перешли на уплату УСН и ЕСХН освобождаются от уплаты совокупности налогов и уплачивают единый налог. Для ИП, это налог на доходы физических лиц, НДС и налог на имущество, а для организаций налог на прибыль организации, налог на имущество организаций и НДС. Вторым критерием, который объединяет эти специальные налоговые режимы, является то, что они введены с целью стимулирования малого бизнеса. Уменьшая налоговую нагрузку государство дает возможность развиваться малому бизнесу. Третьим критерием является упрощение расчета налога, при УСН налогоплательщик освобождается от ведения бухучета, а при ЕНВД вместо четырех деклараций о доходах предоставляет одну. Четвертый критерий это выведение налогоплательщиков из теневой экономики при этом, если УСН больше рассчитана на



предпринимательство с открытой деятельностью, где возможен явный контроль со стороны налоговых органов, то ЕНВД должна была привлечь к налоговым выплатам, тех предпринимателей, деятельность которых контролировать практически невозможно.

Рассмотрев общие характеристики, мы выделили положительные моменты УСН и ЕНВД, но у монеты есть и обратная сторона, рассмотрим отрицательные моменты этих специальных налоговых режимов. Первым моментом является создание новых схем уклонения от уплаты налогов с использованием СНР. Вторым моментом является снижение поступлений налога на прибыль, НДС и налогов на имущество. Третьим моментом является затруднение для налоговых органов проведения процедур налоговых проверок и. т.д. Четвертый момент это подмена видов деятельности для предприятий.

И так рассмотрев каждый налоговый режим по отдельности, рассмотрев их общие характеристики, узнав о всех плюсах и минусах мы все еще задаемся вопросом, какой же налоговый режим лучше для налогоплательщика. Для того чтобы узнать ответ на этот вопрос налогоплательщик перед тем как начать свой бизнес должен рассчитать примерные доходы и расходы рассчитать величину налога подлежащий уплате и выбрать оптимальный для себя налоговый режим. Но бизнес на деле может оказаться не таким как вы его рассчитали на бумаге, и оптимальным вариантом будет выбрать УСН для начала так, как если вы прогорите, вам не придется уплачивать налоги, даже при выборе объектом налогообложения доходы оставаясь в минусе вы уплачиваете минимальный налог в размере 1 го процента от дохода. В последующем акклиматизируясь вы можете перейти на ЕНВД. Также налогоплательщик имеет право использовать оба налоговых режима, например для одного вида деятельности выбираем ЕСХН, а для другого вида деятельности УСН.

***Чарахчян К.К., д.э.н., доцент, профессор кафедры экономики, управления и  
финансового права***

*Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ*

### **ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО ПУТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ**

*В статье выделяются экономические и социальные факторы процесса внедрения инноваций в российскую экономику. Характеризуются общие и специфические для России условия инновационного процесса. Обращено внимание на обеспечение заинтересованности участников хозяйственной деятельности в разработке и внедрении инновационного продукта.*

Предпринятые российским государством на рубеже первого и второго десятилетий XXI в. попытки сделать разработку и внедрение в хозяйственную жизнь инноваций приоритетным направлением развития экономики страны не дали ощутимых положительных результатов. Инновационная деятельность государственных учреждений и частных предпринимательских структур натолкнулась на её отторжение сложившейся в стране институциональной средой. Призывов высших должностных лиц государства к субъектам хозяйственной деятельности учитывать долгосрочные экономические интересы, подкреплённых некоторым государственным финансированием,

оказалось недостаточно для активизации инновационного процесса.

Краткосрочные экономические интересы вступили в явное противоречие с задачами инновационного переустройства российского общества. Тем не менее, необходимость генерирования и использования инноваций в хозяйственной деятельности не исчезла, она лишь получила «отсрочку» на ближайшие годы. «Сегодня об инновациях как о стержне почти не говорят, в то же время научно-техническая деятельность становится всё более нормальной составляющей жизни крупных и средних компаний», – отмечают представители экспертного сообщества[1].

Факторы, воздействующие на инновационные процессы в российской экономике, по нашему мнению, имеют не только национальный, но и глобальный характер.

Чтобы инновационные процессы в стране обрели своё реальное содержание, должны сложиться некоторые условия, «снимающие» преграды на пути освоения новых средств и методов организации хозяйственной деятельности. Кроме того, необходимы общественные силы, способные сформировать механизм генерирования и внедрения инноваций, а также закрепления полученных результатов в практике повседневной хозяйственной деятельности. В связи с этим можно отметить ряд институциональных условий, способных сделать реальным переход России на инновационный путь развития.

Первое условие: к инновациям побуждают явные затруднения продолжать хозяйственную жизнь прежними методами. В этом случае окружающая субъектов экономики среда препятствует воспроизводству на прежней технологической, квалификационной и организационной основе. В некоторых случаях обострение противоречия между применяемыми методами и требованиями внешней среды может принять катастрофический характер. Данное противоречие начинает осознавать всё большее число участников экономики и пытаться найти выход, соответствующий их интересам. В рыночной экономике концентрированным выражением давления внешней среды на товаропроизводителя выступает конкуренция. Пока же не более 11 % российских компаний обрабатывающей промышленности делают ставку на инновационность как на основное конкурентное преимущество, около 40 % считают важной разработку организационных, маркетинговых нововведений и использование современных методов управления производством[2].

Второе условие: в стране должна сложиться группа активных акторов политической и экономической жизни, обладающих полномочиями и влиянием в элите общества, которая не только понимает необходимость инновационного пути развития страны, но и предпринимает необходимые для этого действия. Такая группа (назовём её «инициаторы инноваций») способна выработать программу перемен и готова приложить все необходимые усилия для её осуществления. Возникает вопрос: что же может побудить влиятельную группу лиц решительно начать инновационные преобразования? По-видимому, не только экономические интересы. Важнее, скорее, политические и идеологические факторы. Только процессы внутри элиты могут «создать критическую массу» ожиданий перемен и пролонгировать их на долгосрочный период.

Третье условие: инициаторам инноваций предстоит провести через соответствующие парламентские и президентские процедуры ряд законов, создающих институциональную базу для намеченных преобразований, придающих им легитимность и предписывающих экономическим субъектам действия по модернизации хозяйственной жизни. Представляется верной точка зрения авторов коллективной монографии на полезность использования в России такой правовой модели поддержки модернизационных процессов, которая сочетает принятие как «специального акта об инновационной деятельности, так и иных законов, и внесение поправок в действующие законы в целях урегулирования отдельных аспектов инновационной деятельности»[3].

Четвёртое условие: в стране должен созреть достаточно широкий (20-25 % от экономически активного населения) круг лиц, готовых поддержать действия инициаторов инновационных процессов. Эти участники хозяйственной жизни не способны выступить инициаторами перехода к инновационному развитию экономики и обычно не стремятся выдвигать соответствующие требования ни к государству, ни к своему хозяйственному окружению. Однако они психологически готовы к преобразованиям, осознают их необходимость, готовы пожертвовать личным благополучием ради достижения разделяемых ими общественно значимых целей. Часть лиц из данного круга можно отнести к так называемому «креативному классу». Для того чтобы этот слой – назовём его «новаторы» – возглавил «на местах» инновационные преобразования, он должен доверять инициаторам инновационного развития общества и иметь с ними тесную обратную связь.

Пятое условие: инновации в условиях незрелой рыночной экономики России могут иметь шансы на успех, если чётко определены субъекты присвоения получаемых результатов от внедрения инноваций. Иными словами, необходима спецификация прав собственности. Размытость прав собственности приводит к тому, что затраты перекладываются на одних участников экономических процессов (большинство членов общества), а доходы присваивают другие субъекты (меньшинство). Спецификация прав собственности делает оправданными для «новаторов» и иных слоёв хозяйствующих субъектов усилия по внедрению новых средств и методов работы и окупит потери от отказа от привычной, рутинной хозяйственной деятельности.

Шестое условие: доступность получения «денег на инновационную перестройку». Какова цена кредита, необходимого для приобретения и освоения инноваций? Кто будет инвестировать в инновационные преобразования? Сколько ресурсов (финансовых, кадровых, технологических) понадобится фирмам на стартовом этапе и сколько в последующий период их деятельности? Возможно, что придётся создавать специальный государственный фонд инновационных мероприятий, несмотря на угрозу расхищения его части. Одним из источников пополнения этого инновационного фонда могут стать доходы от размещения государственных облигаций специального целевого займа. Одним из вариантов финансового обеспечения инновационной модернизации страны может служить совместное финансирование хозяйственных инновационных проектов (50 % – частный капитал, 50 % – государственный капитал).

Седьмое условие: участники хозяйственной деятельности должны иметь возможность достаточно точно прогнозировать затраты и результаты осуществления инноваций. Для этого необходим рынок инноваций как подсистема рыночной экономики. Компаниям требуется доступ к этому рынку, чтобы они представляли себе цену нововведений, могли купить не только само новшество, но и «пакет» услуг по адаптации к условиям конкретного предприятия и внедрения в его деятельность. Следовательно, в России предстоит сформировать круг продавцов инноваций и круг их покупателей. Соответственно потребуется создать сеть информационных, консультационных и инжиниринговых компаний, способных осуществлять функции посредников на данном рынке.

Восьмое условие: инноваторы должны успеть получить доход от нововведений, не только окупающий затраты на них, но и приносящий прибыль. Для этого предстоит решить проблему заимствования нововведений, т.е. принять правила применения копируемых методов работы и технологий. Инновации представляют собой «скоропортящийся товар» не только вследствие морального устаревания, но и вследствие безвозмездного копирования. Государство могло бы, на наш взгляд, взять на себя роль первого покупателя инноваций и перепродавать их фирмам-пользователям за символическую плату.

Девятое условие: разделение функций участвующих на рынке инноваций государственных и частных корпораций. Государственные корпорации целесообразно сосредоточиться на информационном обеспечении инновационной деятельности, знакомить частный бизнес с новинками мира технологий и материалов, опытом зарубежных и отечественных фирм по модернизации своей работы. Частные корпорации могут продавать консалтинговые и инжиниринговые услуги, создавать вместе с коммерческими банками фонды финансирования инновационных проектов. Некоторые шаги в этом направлении в России уже предпринимаются. Так, о своих намерениях сократить время трансфера новых технологий для отечественных компаний заявил в интервью журналу «Эксперт» представитель руководства российской бизнес-группы «Сумма». Эта группа создаёт фонд, который даст возможность потенциальным клиентам получить необходимые для внедрения инноваций инвестиции. «Главное преимущество фонда в том, что мы не только дадим возможность узнать ноу-хау, технологии, но и получить инструмент финансирования», – заявил вице-президент по управлению активами группы «Сумма»[4].

Десятое условие: приобретение зарубежных передовых технологий, ноу-хау, технических средств, информационных продуктов. Странам с развивающимися рынками, несмотря на участие в ВТО и интеграционных группировках, предстоит решить проблему импорта наукоёмких технологий и оборудования, преодолевая сопротивление правительственных институтов зарубежных стран. Возможно, что государству, столкнувшемуся с подобными ограничениями, целесообразно организовать закупку инновационных товаров и услуг через «третьи страны».

До настоящего времени основная часть российских фирм действует на внутрироссийском рынке, где можно добиться успеха без затрат на инновационную деятельность. Перспективы развития их менеджеры видят в освоении региональных рынков сбыта своей страны. Средствами конкурентной борьбы выступают, главным образом, цена и свойства товара, соответствующие сложив-

шимся ожиданиям покупателей. Как отмечают авторы исследования стратегии развития российских предприятий, «новизну не считают своим основным конкурентным преимуществом (или конкурентным преимуществом вообще) даже многие инновационные компании»[5].

Представляется, что инновационной деятельностью займутся ранее других те фирмы, которые выходят на внешний рынок, где они сталкиваются с конкуренцией со стороны зарубежных фирм и вынуждены противопоставить им передовые приёмы и средства хозяйственной деятельности. Целесообразно сконцентрировать усилия на нескольких видах товаров и услуг, при выпуске которых национальные фирмы имеют сравнительное конкурентное преимущество. Вышеперечисленные факторы будут приобретать силу воздействия на экономику России не одновременно, но требуется их некоторая «критическая масса», чтобы дать необходимый импульс инновационному процессу в нашей стране.

#### **Библиографический список.**

1. Гурова Т., Тихонов С. Стагнация необязательна // Эксперт. 2014, № 3 (882). – С. 21.
2. Кузнецова Т., Рудь В. Конкуренция, инновации и стратегии развития российских предприятий // Вопросы экономики, 2013, № 12. – С. 105.
3. Стратегия посткризисной модернизации экономики и финансов / Под ред. Е.С. Ивлевой, А.И. Добрынина. – СПб: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010.
4. Сараев В. Снять барьеры для трансфера // Эксперт, 2012, № 12 (795).
5. Кузнецова Т., Рудь В. Конкуренция, инновации и стратегии развития российских предприятий // Вопросы экономики. 2013, № 12. – С. 93.

*Чеглакова Л.С., к.э.н., доцент кафедры коммерции и маркетинга,  
Марущак Е.А.*

*ФГБОУ ВПО Вятский государственный гуманитарный университет*  
**ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА**

*В статье представлен обзор методов исследования маркетинговой среды. Представлен алгоритм принятия решений в области маркетингового анализа. Приведены источники внутренней и внешней для предприятия информации.*

Эффективность маркетингового анализа напрямую зависит от полноты и качества используемой информации. Если раньше он на 80% удовлетворялся действующей системой бухгалтерского учета и отчетности, то теперь существенно возрастает набор и доля внеучетных источников информации, характеризующих состояние внешней среды.

Для реализации свойственного маркетинговому анализу подхода к изучению маркетинговой среды сформирована система методов исследования, таких как эвристические методы оценки, методы сегментирования, матричные модели, функционально-стоимостной анализ, а также статистические методы анализа [3].

Для принятия любого управленческого решения необходима информа-

ция. Алгоритм принятия решений в области маркетингового анализа приведен ниже:

1. Определение этапов решения задачи маркетингового анализа
2. Определение характера необходимой информации
3. Выявление источников информации
4. Разработка методов сбора информации
5. Исследование и обработка данных
6. Формулировка выводов, обобщение результатов [1].

Маркетинговую информационную систему определяют как совокупность приемов, методов, организационных мер и технических средств для сбора, накопления и обработки данных, необходимых для осуществления маркетинговой деятельности предприятия [2]. Она представляет собой важнейшую часть информационной системы управления предприятием. Отличительной особенностью системы является тот факт, что она, используя внешние и внутренние источники информации, обеспечивает развитие связей предприятия с рынком. Системы маркетинговой информации на предприятиях могут находиться на различных этапах своего развития, в том числе: простая система учета данных; система маркетинговой отчетности; системы, ориентированные на использование различного рода расчетных моделей; системы маркетингового прогнозирования и др.

При этом система маркетинговой информации создается с целью снизить неопределенность при принятии маркетинговых решений с помощью:

- информации о внутренних возможностях предприятия;
- информации о развитии внешней среде предприятия;
- информации о результатах специальных маркетинговых исследований, проводимых на предприятии;
- системы обработки маркетинговой информации.

Внутренняя информация основывается на системе учета движения потоков материальных и финансовых средств, управленческой отчетности предприятия. Она раскрывает внутреннее состояние предприятия, в том числе его производственные, финансовые, сбытовые, трудовые и другие возможности. Источниками внутренней информации являются: балансовый отчет, отчет о прибылях и убытках, планы и отчеты о продажах и др.

Данные о внешних условиях позволяют получить информацию о состоянии рынка, его инфраструктуры, поведении покупателей и посредников, поставщиков и конкурентов, мерах государственного регулирования и др. Источниками внешней информации являются: публикуемые статистические данные, информация СМИ, конъюнктурные обзоры, специальная периодическая литература, а также различного рода интервью, встречи и переговоры, выставки и конференции и др.

Маркетинговая исследовательская информация может быть получена путем проведения исследований: кабинетных и полевых; количественных и качественных; постоянных и эпизодических. Проведение маркетинговых исследований является насущной потребностью предприятий, ориентирующих свою деятельность на рыночные требования. Предприятие может проводить исследования собственными силами. Однако малые предприятия такими возможностями, как правило, не располагают. Кроме того, некоторые виды исследований,

требующие использования специального инструментария, проводятся профессиональными организациями [2].

#### **Библиографический список.**

1. Информационное обеспечение маркетинга [Электронный ресурс]. URL: <http://www.redov.ru> (дата обращения 19.04.2014)

2. Информационное обеспечение маркетинговых операций [Электронный ресурс]. URL: <http://21biz.ru/> (дата обращения 11.04.2014)

3. Егорова С.Е. Методология и инструментарий маркетингового анализа: автореферат докторской диссертации по экономике, 2008.

**Чернов С.С., к.э.н., доцент, зав. кафедрой**

*Новосибирский государственный технический университет*

#### **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИЙ**

#### **В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ РОССИИ**

*В статье приведен анализ обобщенных данных по инвестиционной деятельности в электроэнергетике – генерация и электросетевой ком-плекс. Приведены крупнейшие зарубежные инвесторы. Динамика отражена за 1995-2013 годы.*

Электроэнергетическая отрасль по объему выработки электроэнергии занимает 5 место (1045 млрд. кВт ч) в мировом рейтинге, уступая Китаю, США, Японии и Индии.

Среди важнейших параметров, определяющих энергетическую эффективность национальной экономики, выделяют энергопотребление на душу населения и энергоемкость валового внутреннего продукта (ВВП). Темпы снижения последнего показателя свидетельствуют об эффективности энергосберегающей политики государства.

В течение последних лет энергоемкость ВВП российской экономики ежегодно снижалась (рисунок 1).

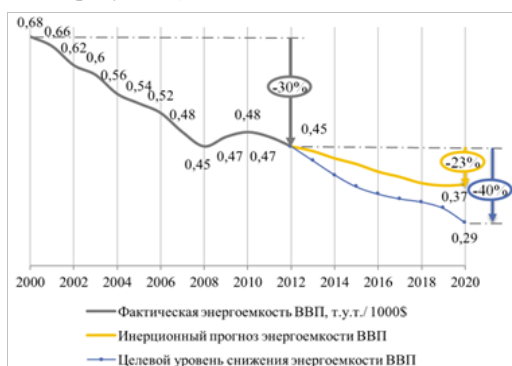


Рисунок 1. Динамика энергоемкости ВВП России за 2000-2020 гг., т.у.т./1000\$

*Источник: Презентация к докладу министра энергетики А.В. Новака «Итоги работы ТЭК России в 2013 г. Задачи на среднесрочную перспективу»*

Факторный анализ энергоёмкости ВВП РФ за 2000-2012 гг. показывает, что снижение энергоёмкости произошло из-за изменения структуры экономики на 0,117 п. п. (17% от общей доли изменения), повлиял также технический прогресс – 0,036 п. п. (5%), перераспределение загрузки мощностей – 0,031 п. п. (5%), а также факторы, включающие изменение климата, благоустройства и обеспеченности, цен на энергоносители относительно цен на готовую продукцию – 0,038 п. п. (6%).

Снижение энергоёмкости – важное направление интенсификации производства, ресурсосбережения. Развитие ТЭК имеет решающее значение для снижения энергоёмкости. Широкое применение энергосберегающих технологий: выпуск экономичных двигателей с меньшим потреблением топлива и горючего, дизелизация транспорта, совершенствование нагревательной и осветительной техники, стимулирование экономии и санкции за перерасход и сбережение энергии – позволяют систематически снижать энергоёмкость общественного продукта и национального дохода.

Одной из целей Энергетической стратегии до 2020 г. являлось снижение доли ТЭК в структуре ВВП и соответственно снижение энергоёмкости экономики России. В том числе данной целью была продиктована необходимость реформирования электроэнергетической отрасли.

Одним из механизмов достижения целей реформирования было привлечение частного капитала в конкурентные виды деятельности – генерацию и сбыт электроэнергии. Этот механизм был реализован. Инвесторы были привлечены и в генерацию, и в энергосбытовой бизнес.

На представленном графике (рисунок 2) приведены сводные данные по инвестициям в электроэнергетику с 1999 г. За 2008-2012 гг. суммарные вложения в электроэнергетику выросли в 2,8 раза по сравнению с периодом 2003-2007 гг. и составили 4,2 трлн. руб.

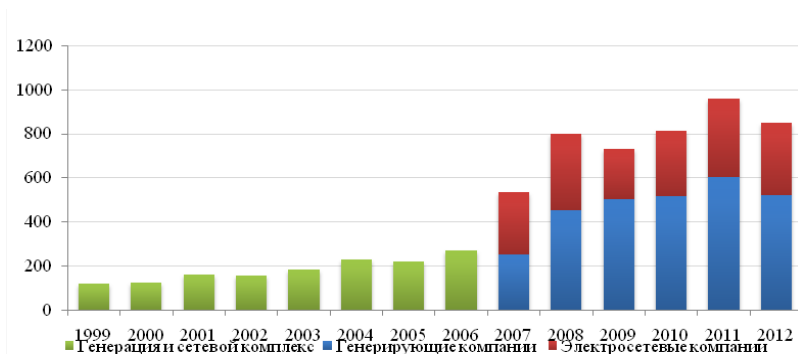


Рисунок 2. Инвестиции в развитие генерации и сетевого комплекса, млрд. рублей

Источники:

2008-2012 гг. - информационно-аналитические доклады Министерства энергетики;

1999-2007 гг. - годовые отчеты РАО ЕЭС России

Прирост инвестиций начинается с 2006 г. – с запуска новой модели оптового рынка электроэнергии и начала структурных преобразований.



С 2007 г. на строительство генерирующих объектов направленно порядка 60% инвестированных в отрасль средств, около 40% – в развитие сетевого комплекса.

Одним из наиболее значимых результатов реформы российской электроэнергетики стал приток инвестиций в сектор производства электроэнергии и в сетевую инфраструктуру. Так, крупнейшими инвесторами в российскую энергетику стали финская корпорация «Fortum», немецкая энергокомпания «E.ONSE» и итальянская «EnelS.p.A.». Высокотехнологичные заводы по производству энергооборудования в России совместно с российскими партнерами открыли немецкая машиностроительная компания «Siemens», французская – «Alstom», американская – «GeneralElectric» и корейская – «Hyundai».

В 2011 г. на финансирование инвестиционных программ энергокомпаний с государственным участием (ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «СО ЕЭС», ОАО «РусГидро», ОАО «РАО ЭС Востока», ОАО «Холдинг МРСК», ОАО «ОГК-1», ОАО «ОГК-3», ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС», ОАО «ТГК-11», ОАО «Концерн Росэнергоатом», ОАО «ДВЭУК») было запланировано 786,1 млрд руб. По факту инвестиционные программы были профинансированы на 728,0 млрд руб. (выполнение плана на 93%), что больше объема финансирования в 2010 г. на 29%.

Наибольший объем финансирования своих инвестиционных программ осуществили в 2011 г. ОАО «ФСК ЕЭС» – 184,7 млрд руб. и ОАО «Концерн Росэнергоатом» – 220,9 млрд руб.

Финансирование инвестиционных программ частными энергокомпаниями в 2011 г. составило 170,5 млрд руб. и по сравнению с 2010 г. увеличилось почти на 14 млрд руб. (рост на 9%). Более низкие темпы прироста частных инвестиций обусловлены отчасти тем, что ОАО «ОГК-3» стало государственной компанией. Наибольший объем финансирования своих инвестиционных программ в 2011 г. осуществили ОАО «Фортум» – 26,3 млрд руб., ОАО «Мосэнерго» – 19,5 млрд руб. и ОАО «ТГК-1» – 18,0 млрд руб.

По данным частных компаний средний процент выполнения плана по финансированию инвестиционных программ за 2011 г. составил 71%.

На рисунке 3 представлен график вводов генерирующих мощностей с 1995 г. Видно, что за период с 1995 по 2007 годы ежегодные вводы генерирующих мощностей не достигали 3 ГВт, в среднем годовые вводы составляли порядка 1,25 ГВт. За 2008-2012 гг. было введено 16,1 ГВт, за предшествующие пять лет – почти в 2 раза меньше.

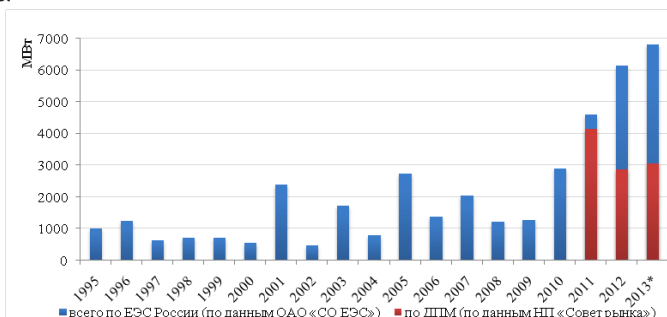


Рисунок 3. Вводы генерирующих мощностей по ЕЭС России, в том числе по Договорам о предоставлении мощности (ДПМ)

В результате структурной реформы и рыночных преобразований, в том числе либерализации рынков электроэнергетики, в отрасль привлечены средства в размерах, позволивших более чем вдвое увеличить объемы среднегодовых вводов генерирующих мощностей. До 2018 г. только по ДПМ планируется ввести 20,16 ГВт генерирующей мощности (11,4 – тепловая, 9,7 – атомная и гидро).

В целом аналогичная динамика наблюдается и с реновацией сетевых активов. Вводы трансформаторного оборудования магистральных сетей электропередачи за пять лет с начала реформы выросли в 4,4 раза, ЛЭП - в 4 раза (рисунок 4).

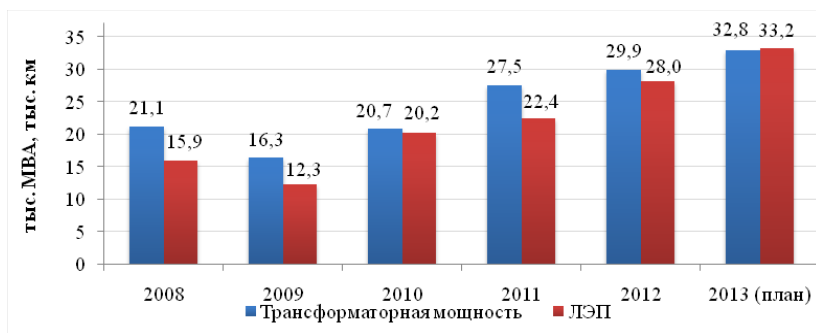


Рисунок 4. Модернизация и вводы сетевого оборудования по ЕЭС России

За 2008-2012 гг. ФСК и МРСК построено 115,6 тыс. МВА трансформаторной мощности и 98,8 тыс. линий электропередачи. При этом в 2012 г. трансформаторной мощности введено более чем в полтора раза больше, чем в 2008 г., линий электропередачи – в два раза больше.

Обобщая представленную статистику в части инвестирования электроэнергетической отрасли, отметим, что с 2007 г. наблюдается тенденция по наращиванию объемов инвестирования отрасли. При этом основная доля привлекаемых инвестиций относится на генерирующие компании. Инвестирование электросетевых предприятий остается относительно постоянным, несмотря на ряд мер государственного регулирования по привлечению инвестиций в электросетевое хозяйство, например, внедрение новой системы долгосрочного тарифообразования.

С 2009 г. значительно возрос ввод объектов в эксплуатацию, как в генерирующем производстве, так и в сетевой хозяйстве.

Тенденции развития и инвестирования электроэнергетики в определенной степени отразились на снижении энергоемкости экономики России.

#### **Библиографический список.**

1. Распоряжение Правительства РФ от 03.04.2013 г. № 511-р «Обутверждении Стратегии развития электросетевого комплекса Российской Федерации».
2. Асаул, А.Н. Инвестиционная привлекательность региона / А.Н.Асаул, Н.И. Пасяда; под ред. А.Н. Асаула. – СПб. СПбГАСУ. -2008. - 120 с.
3. Гагагова, С.В. RAB-регулирования тарифов на электроэнергетию. Зна-

чение для народного хозяйства [Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://www.tmy.mwport.ru/files/2011-3-econ-09.pdf>.

4. Доклад Министра энергетики РФ А.В. Новака «О состоянии и перспективах развития электроэнергетики в Российской Федерации» на Правительственном часе в СФ от 27.11.2013 г.

5. Российский статистический ежегодник 2012: Стат. сб. / Государственный комитет Российской Федерации по статистике (Госкомстат России). – М., 2012. – 790 с.

6. Сафонова, К.И. Пути совершенствования методов тарифного регулирования электросетевых организаций / К.И. Сафонова, С.А. Решетняк // Энергоресурсосбережение и энергоэффективность. – 2012. - №1(43). – С. 25-30.

7. Функционирование и развитие электроэнергетики Российской Федерации в 2011 году: Инф.-анал. бюлл. / Министерство энергетики РФ. – М. –2011. – 384 с.

***Чиназирова С.К. к.э.н., доцент кафедры экономики и управления  
ФГБОУ ВПО «Адыгейский государственный университет»***  
**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

*В статье рассмотрены предложения и рекомендации, направленные на повышение конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции и необходимости повышения эффективности отечественного сельскохозяйственного производства России после вступления в ВТО.*

Конкурентоспособность сельского хозяйства – это положение сельхозпроизводителей на внешнем и внутреннем рынках в определенных условиях развития экономики, политики, общества и т.д. Основными конкурентными преимуществами сельского хозяйства являются природные ресурсы, квалификация кадров, уровень качества производства сельскохозяйственной продукции, материальные и финансовые ресурсы, наличие государственной поддержки [1].

Для России повышение конкурентоспособности продукции агропромышленного комплекса имеет важнейшее значение, так как сегодня стоит задача обеспечения населения качественным продовольствием собственного производства.

Среди важных характерных особенностей конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия можно выделить наличие оптимального соотношения качественных и стоимостных показателей, достижение лучших результатов по сравнению с конкурентами и взаимосвязь с платежеспособным спросом.

На рынке конкурентоспособным является товар, обладающий комплексом привлекательных потребительских, качественных и стоимостных свойств, который в условиях широкого предложения обеспечивает удовлетворение потребностей покупателей и коммерческий успех товаропроизводителям. Существует прямая зависимость влияния уровня конкурентоспособности продукции на эффективность производства, поскольку конкурентоспособная продукция в более полной мере удовлетворяет потребности в ней и всегда находит рынок сбыта, гарантирует финансовую стабильность предприятия, а также получение им прибыли.

Конкурентные преимущества сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия формируются в процессе сложного взаимодействия системы разнородных факторов (рис. 1). Представленные факторы конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия являются результатом действия политики государства, региона, предприятия и рыночных механизмов [1].



Рис. 1. Факторы влияющие на конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции

Влияние со стороны государства на создание конкурентных преимуществ товара проявляется как напрямую, так и косвенно. Непосредственное воздействие оказывает таможенно-тарифная система, кредитно-финансовый механизм, система стандартизации и сертификации и т.п. Косвенное влияние оказывается через инновационную и предпринимательскую активность региона, высокий уровень управления и организации производства на предприятии, эффективное использование сырьевых ресурсов и др. Положительное воздействие факторов конкурентоспособности продукции, формирующихся на государственном уровне управления, одновременно стимулирует рост конкурентных позиций отраслей и организаций.

Следовательно, все факторы между собой взаимосвязаны и в конечном итоге аккумулируются в интегральном показателе конкурентоспособности.

Совокупность качеств продукции, которые должны отвечать требованиям рынка в определенный момент, раскрывают такие стороны: потребительские качества, затраты потребителей, конъюнктура рынка реализации товаров.

Наибольшую значимость имеют факторы, включаемые в организационно-экономический механизм повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, который представляет собой систему взаимосвязанных целенаправленных экономических форм и методов организации производства и

управления им на федеральном, региональном уровнях и на уровне предприятия. К факторам экономического механизма относятся: ценообразование, налогообложение, финансирование (субсидии, авансирование закупок, компенсация затрат на приобретение средств производства), кредитование, страхование, поддержка реальных доходов населения, экспорт продукции. Организационные факторы характеризуются уровнем предпринимательской деятельности, формой хозяйствования, организации труда, развитием кооперации и интеграции производства.

Следует различать конкурентоспособность продукции на внутреннем рынке, учитывая при этом транспортные и другие расходы, своевременность доставки продукции потребителю, а также потребность в обеспечении продовольственной безопасности страны, и на внешнем рынке, создавая условия для расширения экспорта и освоения новых районов.

Оценивая потенциальные возможности АПК России, можно предположить, что при разумном и продуманном использовании факторов производства внутреннего конкурентоспособность может быть достигнута по всем производимым видам продукции. При этом необходимо учитывать размещение сельскохозяйственного производства и уровень использования современных технологий, новейших технологий, подготовку кадров.

Как известно, Россия имеет 2,2% от мирового населения, располагает 8,9% мировой пашни, 2,6% пастбищ, 20% мировых запасов пресной воды, 8,3% производства минеральных удобрений, что свидетельствует о большом потенциале сельскохозяйственной отрасли. Однако необходимо учитывать качество этих факторов и условия их использования[2].

Неоднозначно складывается ситуация с обеспечением и эффективностью использования сельским хозяйством трудовых ресурсов. Высок уровень износа основных производственных фондов сельского хозяйства, в то же время их обновление и технологическая модернизация отрасли идут низкими темпами. Несмотря на то, что в последние годы происходит некоторый рост инвестиций в аграрное производство, выбытие техники в сельскохозяйственных организациях опережает ее поступление.

Проблемы повышения конкурентоспособности отечественной продукции являются одними из наиболее сложных и актуальных. Они должны находить решение на уровне российских регионов, т.к. именно здесь происходит непосредственное воплощение в жизнь намечаемых проектов. На коротком отрезке времени следует предпринять усилия как со стороны исполнительной власти, так и бизнеса, чтобы сельское хозяйство могло обновить устаревшие сельскохозяйственные машины, использовать инновационную технику и технологии. Наряду с поддержкой отечественных производителей конкурентной продукции, следует совершенствовать рыночную инфраструктуру на товарном и потребительском рынках, устранять негативное воздействие на конкуренцию со стороны монополистов и различного рода посредников. Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции позволит усилить позиции российских товаропроизводителей как на внутреннем, так и на внешнем рынке, будет способствовать наращиванию их производственного потенциала, вследствие чего последует насыщение товарного и потребительского рынков качественной отечественной продукцией [3].

Повышению конкурентоспособности сельского хозяйства России будут способствовать:

1. Применение ресурсосберегающих и экологически чистых технологий.
2. Внедрение инноваций.
3. Регулирование объема экспорта минеральных и органических удобрений.
4. Увеличение заработной платы.

Одним из факторов повышения конкурентоспособности сельского хозяйства служит плодородие земли. Стоит отметить, что в России осталось только 6% плодородных земель, которые соответствуют мировым стандартам.

Реализация подобных мер усилит позиции российских предприятий как на внутреннем, так и на внешнем рынке, будет способствовать наращиванию их потенциала по производству конкурентоспособной продукции и насыщению товарного и потребительского рынков качественной отечественной продукцией[4].

#### **Библиографический список.**

1. Ушачев И. Г. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства России / И.Г. Ушачев // Аграрный вестник Урала. – 2009. - №3. – С. 4-12.
2. Минакова И.А Экономика отраслей АПК / И.А Минакова – М: Колос, 2004.- 464 с.
3. Мазлоев В.З., Семин А.Н., Боровских Н.В. Конкурентные стратегии аграрных организаций. – М.: Колос, 2009.
4. Цыганова А.Г. Конкуренция и антимонопольное регулирование / А.Г. Цыганова. – М.: Изд-во Логос, 2008. - 274 с.

**Чиннова Л.Л., Салахутдинова Э.Р.**

*Бакирский государственный аграрный университет*

### **АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА**

*В статье рассматривается анализ себестоимости продукции основного производства. И исследуется поиск резервов по снижению себестоимости.*

Себестоимость сельскохозяйственной продукции является важнейшим показателем экономической эффективности производства. Ее снижение – одна из первоочередных задач отрасли и каждого предприятия, так как от уровня себестоимости продукции зависят сумма прибыли и уровень рентабельности, финансовое состояние предприятия и его платежеспособность, размеры отчислений в фонды накопления и потребления, темпы расширенного воспроизводства, уровень закупочных и розничных цен на сельскохозяйственную продукцию. Поиск резервов снижения себестоимости помогает многим хозяйствам избежать банкротства и выжить в условиях рыночной экономики.

Необходимо изучить динамику себестоимости сельскохозяйственной продукции. Сделать вывод о тенденции изменения производства и себестоимости продукции в сравнении с уровнем базисного года, предыдущего года и планом отчетного года.

В Положении по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 предусмотрено, что при формировании расходов по обычным видам деятельности может быть обеспечена их систематизация по следующим элементам:

- материальные затраты;

- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация внеоборотных активов;
- прочие затраты.

Первое направление анализа преследует целью изучение структуры затрат на производство и ее динамики за ряд периодов. Подобный анализ по предприятию в целом можно осуществить по данным Приложения к бухгалтерскому балансу (форма № 5).

Таблица 1

**Структурный анализ состава затрат по элементам  
в ООО Агрофирма «Таймеевская»**

Элементы затрат	2010г.	2011г.	2012г.	В % к итогу			Отклонения	
				2010г.	2011г.	2012г.	тыс. руб.	2012г. к 2010г., %
Материальные затраты	14451	37371	33674	58,5	83,5	76,8	19223	233,0
Затраты на оплату труда	2581	3091	3757	10,5	6,9	8,6	1176	145,6
Отчисления на социальные нужды	54	52	113	0,2	0,1	0,3	59	209,3
Амортизация	449	1012	1084	1,8	2,3	2,5	635	241,4
Прочие расходы	7153	3206	5232	29,0	7,2	11,9	-1921	73,1
Итого	24688	44732	43860	100,0	100,0	100,0	19172	177,7

Из таблицы 1 следует, что за последние три года в структуре затрат на производство ООО Агрофирма «Таймеевская» произошли существенные изменения. Всего затраты по предприятию увеличились на 77,7 %. Увеличивается доля материальных затрат снизилась с 58,5 % до 76,8 %. При этом наблюдается снижение удельного веса затрат на оплату труда с 10,5 % до 8,6 %. В связи с высокой степенью износа основного капитала доля амортизации в общем объеме затрат незначительна, но обнаруживает тенденцию к повышению. В себестоимости выпускаемой продукции значительно снизился удельный вес прочих затрат с 29,0 % до 11,9 %.

Структура затрат представляет собой процентное соотношение затрат по отдельным статьям в общей сумме затрат. Постатейный анализ затрат делится по каждому виду продукции с последующим выяснением причин перерасхода или экономии средств по каждой статье расходов. Анализ структуры себестоимости позволяет выявить основные резервы ее снижения.

Структура себестоимости дает возможность определить направления снижения затрат, а следовательно, выявить резервы роста прибыли. По изменению удельного веса расходов на зарплату определяют изменение трудоемкости продукции. Увеличение удельного веса зарплаты является следствием увеличе-

ния трудоемкости продукции, и наоборот. По изменению удельного веса материальных затрат определяют изменение производительности труда. Увеличение удельного веса материальных затрат является следствием роста производительности труда, и наоборот. По изменению удельного веса амортизационных отчислений определяют изменение технического уровня производства.

В целом анализ затрат по элементам позволяет установить влияние технического прогресса на структуру затрат. Уменьшение доли зарплаты и одновременно рост доли свидетельствуют о повышении технического уровня производства, росте производительности труда. Снижение удельного веса зарплаты является результатом увеличения доли сырья и материалов, что свидетельствует о повышении уровня кооперации и специализации. После этого осуществляется факторный анализ себестоимости продукции животноводства.

#### **Библиографический список.**

1. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК [Текст] : учеб. пособие / Г.В. Савицкая. М. : Новое знание, 2001. – 687 с.

2. Торасов, А.И. Себестоимость агропромышленной продукции и рентабельность производства в АПК [Текст] / А.И. Торасов // Экономический анализ. – 2012. - № 9. – С. 75-79.

***Шакиров Ю.А., доцент, кандидат исторических наук***

*Новомосковский институт РХТУ им. Д.И. Менделеева*

### **ИДЕОЛОГЕМЫ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО БЛОКА «МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ ДВИЖЕНИЕ «ЕДИНСТВО» («МЕДВЕДЬ»)) В ПЕРИОД ПРЕДВЫБОРНОЙ КАМПАНИИ В ГОСУДАРСТВЕННУЮ ДУМУ III СОЗЫВА В 1999Г.**

*Статья посвящена проблеме развития форм и методов манипуляции общественного сознания в период предвыборной кампании. Показано, что при умелом использовании административного ресурса возможно изменение политических пристрастий населения, которое не будет затрагивать основополагающих принципов олигархического строя*

Накануне предвыборной кампании в Государственную Думу III созыва явным фаворитом выглядел избирательный блок «Отечество – Вся Россия» (ОВР). Однако часть политической элиты, представленная, прежде всего в лице Администрации Президента РФ, не сказала своего последнего слова и готовила ответный удар. На формирование организации с ярко выраженной консервативно-государственной идеологией времени не было, поэтому основное внимание было сосредоточено на формирование образа организации отвечающей требованиям избирателей.

Работа по формированию первой тройки федерального списка шла на основе исследований А. Ситникова, главы фирмы «Имидж-контакт». С помощью экспертной сети ему удалось выявить качества, которыми должны обладать политики, чтобы понравиться людям. В итоге остановились на трех кандидатурах, которые должны были возглавить предвыборный список: Министр МЧС С.К. Шойгу; трехкратный олимпийский чемпион по борьбе А.А. Карелин; генерал-майор Федеральной службы контрразведки А.И. Гуров. Получился идеальный союз борцов – борца со стихией, борца на арене и борца с преступностью [1]. В кратчайшие сроки предстояло из ничего создать целую партию, своего рода



мыльный пузырь, который должен лопнуть, после выполнения своего предназначения [2].

Заявить о своих политических пристрастиях ««Межрегиональному движению «ЕДИНСТВО» («Медведь»)» катастрофически не хватало времени. Нелучайно Первый заместитель Руководителя Администрации Президента И.В. Шабдурасулов 28 сентября не смог уверенно объяснить спектр политических интересов блока, заявившего, что «здесь мы видим уникальное явление, выраженное в полном отсутствии идеологии» [3].

На протяжении всей избирательной кампании можно было отметить, что ОВР постепенно терял своих сторонников, а «Единство» их приобретало. По данным ФОМ в сентябре число избирателей готовых проголосовать за ОВР было 26 %, 6 ноября – 13 %, а 27 ноября всего 10 % [4].

«Единство» использовало весь спектр методов предвыборной агитации. Очень скоро стало ясно, что первая тройка «медведей» не способна наладить прямого контакта с избирателем. Лишь А.И. Гуров мог как-то справиться с аудиторией. Предвыборный штаб «Единства» перешел к новой тактике. Акценты были перенесены на информацию о лидерах. С.К. Шойгу и А.А. Карелин интервью давали только в печатном виде [5].

Работала на повышение авторитета «Единства» деятельность В.В. Путина. Согласно данным ФОМ от 19 ноября, за полтора месяца число людей готовых за него проголосовать на президентских выборах, выросла с 14 % от числа опрошенных респондентов до 41 %. Доля людей доверяющих ему возросла до 58 % [6]. 24 ноября В.В. Путин, провожая С.К. Шойгу в предвыборную поездку, заявил, что он будет голосовать на выборах за блок «Медведь» [7].

Незадолго до голосования устами С.К. Шойгу была рождена новая идеология. 15 декабря в Воронеже он впервые назвал предвыборный блок «Единство» «партией Путина» [8].

#### **Библиографический список.**

1. Жигулев И. Медвед вся Руси // SmartMoney. URL: <http://www.vedomosti.ru/smartmoney/article/2007/10/01/3984#ixzz2rNappr26> (дата обращения: 25. 09. 2014).

2. Авченко В. Теория и практика политических манипуляций в современной России // URL: <http://psyfactor.org/polman4.htm> (дата обращения: 25. 09. 2014).

3. Григорьева Е. Идеология «Единства» – в отсутствии идеологии // Независимая газета. – 1999. – 29 сентября.

4. Петрова А., Черняков А. и др. Блок «Отечество – Вся Россия» теряет избирателей.. – 1999. 3 декабря.

URL: [http://bd.fom.ru/report/cat/polit/rat\\_par/of19994804](http://bd.fom.ru/report/cat/polit/rat_par/of19994804) (дата обращения: 25. 09. 2014).

5. Козлов И. Выборы как искусство побеждать // Экономические стратегии.– 2003. – №5. – С. 10-16.

6. Петрова А., Черняков А. и др. Рейтинг Владимира Путина про-должает расти . – 1999. 19 ноября.

URL: [http://bd.fom.ru/report/cat/putin\\_/rating\\_putin/of19994601](http://bd.fom.ru/report/cat/putin_/rating_putin/of19994601) (дата обращения: 25. 09. 2014).

7. Политическая Россия...22 -28 ноября 1999 г. //

URL: [http://www.whoiswho.ru/old\\_site/russian/politr/v15/igrok.htm#home](http://www.whoiswho.ru/old_site/russian/politr/v15/igrok.htm#home)

(дата обращения: 02. 02. 2014; ГЕРОЙ ДНЯ со Светланой Сорокиной на НТВ. 1999.11.24. // URL: <http://tvoygolos.narod.ru/elita/elitatext/1999.11.24.htm>

(дата обращения: 02. 02. 2014).

8. Политическая Россия ... 13 декабря - 19 декабря 1999 г

URL: [http://www.whoiswho.ru/old\\_site/russian/politr/v18/igrok.htm#home](http://www.whoiswho.ru/old_site/russian/politr/v18/igrok.htm#home) (дата обращения: 02. 02. 2014)

*Шакирова Д.М., канд. хим. наук, чл.-корр. АСПН, зав.лаб;  
Носкова Е.П., Гидадеева Д.Р.*

*НИИ «Прикладная семиотика» Академии наук Республики Татарстан*

### **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: ТВОРЧЕСКАЯ И ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩИЕ**

*В данной статье интеллектуальный потенциал организации представлен как совокупность интеллектуальной, коммуникационной, информационной, творческой составляющих. В рамках авторского исследования по измерению интеллектуального потенциала молодежной организации представлены данные социологического и психологического измерения слабоформализуемых параметров интеллекта, творчества и коммуникаций*

Многие проблемы современного российского общества объясняются экономическими трудностями, диспропорциями и неэффективностью производственно-технологической структуры, экономическим кризисом в мировом масштабе, и пути решения в связи с этим обсуждаются более в экономических терминах и понятиях. Проблема же гораздо сложнее и многограннее. Суть экономического подхода состоит в том, чтобы всеми возможными способами – путем рыночного саморегулирования или методами планового управления – перейти к такой структуре экономики, которая бы наиболее эффективно решала социальные проблемы развития общества и повышения качества жизни населения, а эти категории не только и не столько экономические.

Интеллектуальный потенциал (ИП) – комплексная характеристика, включающая более конкретные «подпотенциалы». Так, в работе П. Друкера [2] в состав ИП организации включены две компоненты: творческий потенциал и профессионально-квалификационный потенциал. Если считать, что профессиональная и общая компетентность входят в состав второй компоненты, то следует отдельно выделить информационный потенциал, который тесно связан с первыми двумя составляющими.

*Творческий потенциал* – это совокупность способностей сотрудников организации к постановке и решению новых творческих задач, созданию и внедрению качественно новых уникальных разработок, продуктов, а также к созданию условий для проявления этих творческих способностей.

*Профессионально-квалификационный потенциал* – это совокупность способностей, профессиональных компетенций, необходимых для выполнения каждым сотрудником своих профессиональных обязанностей, и создание условий для развития профессиональных компетенций. При этом профессиональные компетентности, в свою очередь, это синтез знаний, умений, ин-

теллекта, определенных типов мышления, нравственно-этических качеств, мотивации и направленности деятельности (конструктивной или деструктивной). Поскольку мы описываем в данной работе молодежные сообщества, то рассматриваем некоторые компоненты профессиональных компетенций, а не потенциал в целом.

*Информационный потенциал, реализуемый через информационно-коммуникационную компетентность* – это совокупность способностей рационально добывать и перерабатывать информацию, превращая ее в знания и компетенции, осуществлять сложные коммуникационные процессы в человеко-машинной среде [3].

Итак, под интеллектуальным потенциалом организации понимается совокупность интеллектуальных, коммуникационных, информационных, нравственно-этических и «мыследеятельностных» компетенций и способностей сотрудников и наличие возможностей для их реализации и развития, которые обеспечиваются рациональной экономикой организации.

Нами разрабатывается оригинальная методика по измерению интеллектуального потенциала молодежной организации, основанная на синтезе экономических, социологических, психологических и педагогических подходов к определению интеллектуального потенциала. В 2012-2014 гг. были проведены исследования по апробации методики на базе молодежной организации для одаренных детей и подростков Республики Татарстан. Приведем некоторые данные обследования студентов учебных заведений г. Казани, которые являются преподавателями, тьюторами и вожатыми в данном молодежном сообществе.

Отметим, что в 2012 г. было проведено пилотное исследование с целью отработки методик. Выборочная совокупность в 2013 г. составила 61 человек, в 2014 г. – 57 человек. Всего за время проведения исследований было опрошено 130 человек. Возрастной состав участников опроса имеет выраженный перевес в когорту 18-19 лет (суммарно 73,7%), средний возраст составил 18,9 лет.

*Творческий потенциал* опрашиваемых оценивался нами с точки зрения места творческой деятельности в их жизни. Отметим, что критериями творчества считаются в данном исследовании не столько результаты, сколько характеристики и процессы, активизирующие творческую деятельность (участие в творческих конкурсах, фестивалях и проч.). Анализ личных компетенций и достижений участников опроса позволил нам сделать вывод, что большинство опрошенных (78,9%) являются активными участниками творческих конкурсов, студенческих фестивалей. В научных мероприятиях участвуют 52,6% студентов, из них в общероссийских и международных конференциях – 10,5% и 5,3% соответственно, победителями в общероссийских и международных научных конкурсах – 7% и 1,8%, соответственно. Две трети опрошенных являются студентами 1-2-го курсов, чуть более пятой части – 3-4-го курсов вузов и, вероятно, процент вовлеченности в научную деятельность студентов младших курсов будет расти. Полученные данные говорят о том, что творческая деятельность среди опрошенных является приоритетной по сравнению с научной (рисунок 1).



Рисунок 1. Склонность респондентов к участию в творческой и научной деятельности

В наших более ранних массовых исследованиях студентов ВУЗа было показано, что творческая и интеллектуальная характеристики личности часто не имеют прямой корреляции, с одной стороны, и IQ, по данным комиссий ООН, тесно связан с социально-экономическими факторами, с другой. Так, были обнаружены различия в среднем IQ между странами. Ряд исследований обнаружил связь между средним IQ страны и ее экономическим развитием, ВВП, демократичностью, преступностью, рождаемостью и т.п.

В связи с этим нами были оценены коэффициенты интеллекта в исследуемой группе. В многоязычных аудиториях эффективны невербальные методики, по которым в России есть данные для сравнения [1]. Нами выбраны для исследований прогрессивные матрицы Равена. Тест позволяет оценить способность к установлению логических отношений с использованием абстрактного невербального материала. Выполнение заданий требует от человека хорошей концентрации внимания, способности к оперированию умственными образами, логического мышления, развитых мыслительных операций (таких, как анализ, синтез, сравнение, обобщение). На успешность выполнения теста влияет также уровень развития пространственных способностей, индуктивного мышления, точности восприятия.

Так, проведенные в 2012 году исследования показали следующие данные: IQ колеблется от 96 до 110, среднее значение составляет 102, что отвечает классификации по Равену (100-110) – нормальный, выше среднего.

В группе вожатых, прошедших обучение для работы в различных лагерях одаренных летом 2013 года (всего 55 человек) IQ колеблется от 76 до 124 и средняя величина составляет 102 – нормальный, выше среднего интеллект, 10 человек имеют IQ выше 110 – незаурядный, хороший и 4 человека – выше 120 – незаурядный, высокий. Таким образом, коллектив включает как интеллектуально, так и творчески способную молодежь, причем последние преобладают, как было показано по результатам социологических исследований.

Этот тест может оказаться весьма полезным для быстрой оценки интеллектуального уровня кандидатов на ту или иную должность. Хотя он, в отличие, например, от теста Векслера, не позволяет выявить и оценить качественные характеристики мыслительной деятельности человека, особенности его памяти, внимания, широту кругозора, но он дает возможность определить общий ин-

теллектуальный уровень, что нередко бывает необходимо для прогнозирования профессиональной пригодности кандидата.

В рамках исследования информационно-коммуникационного потенциала нами была проанализирована роль компьютера и Интернета в жизни респондентов. Участникам опроса предстояло проранжировать предложенные аспекты пользования Интернетом и компьютером в порядке убывания значимости (таблица 1).

Наиболее популярными (ранги 1-3) практиками использования Интернета и компьютера в повседневной жизни опрошенных являются:

- общение с друзьями в социальных сетях,
- подготовка к учебным занятиям,
- скачивание фильмов, книг, музыки из Интернета.

Таким образом, опрошенные являются активными пользователями Интернета и компьютерных технологий, что было вполне ожидаемо: респонденты, будучи студентами вузов, представляют специфический (инновационной) сегмент вузовской молодежи. Сами студенты, согласно данным исследований 2011-2014 гг. также отмечают высокий уровень владения новейшими технологиями, не испытывают трудностей, связанных с недостаточным уровнем владения информационными технологиями.

*Таблица 1*

**Упорядоченный ранжированный ряд и средние оценки места аспектов, касающихся использования Интернета и компьютера**

Аспекты использования Интернета и компьютера	Ранг
Общение с друзьями в социальных сетях	1
Подготовка к учебным занятиям	2
Скачивание фильмов, книг, музыки из Интернета	3
Использование профессиональных программ	4
Поиск готовых работ (рефераты, курсовые)	5
Сдача тестов в онлайн-режиме	6
Прослушивание лекций с электронными презентациями	7
Занятия в аудитории с помощью информационных технологий	8
Собираюсь обучиться работе на ПК	9
Использование дистанционных форм обучения	10
Покупки в Интернет-магазинах	11
Пользование порталами Электронного правительства (оплата ЖКХ, запросы, жалобы и т.п.)	12
Стараюсь использовать компьютерные технологии как можно реже	13

Согласно данным исследований прошлых лет (2012 г.), наиболее распространёнными формами использования в процессе обучения компьютерных технологий являются демонстрация презентаций, видеороликов, обучающих фильмов и компьютерное тестирование. Такие образовательные практики, как «занятия в аудитории с помощью информационных технологий», «использова-

ние дистанционных форм обучения», «прослушивание лекций с электронными презентациями» оказались менее популярными. Невостребованными являются «покупки в Интернет-магазинах» и «пользование порталами Электронного правительства», что может быть объяснено отсутствием личных доходов в виду занятости в учебной деятельности.

В заключение отметим, что стимулирование творческого, интеллектуального и информационно-коммуникационного потенциалов молодежи является неотъемлемым элементом подготовки (и самоподготовки) специалистов самых разных профессий. Системы самообразования и дополнительного образования студентов, научно-исследовательская и досуговая деятельность, реализуемая в молодежных организациях для одаренных, способствуют проявлению и выявлению творческих способностей, а также развитию информационно-коммуникационных навыков. В этом случае творческий и информационно-коммуникационный потенциал студента, а также элементы развития интеллекта станут основой профессиональной самостоятельности (устойчивости и защищенности) в период начала трудовой деятельности.

#### **Библиографический список.**

1. Иванов А.А., Усольцева И.В., Чмыхова Е.В. Характеристика интеллектуального потенциала России. Материалы межвуз. науч. конф. – Москва, РУДН, 18-19 февр. 2005 г. – С. 330-334.
2. Рахлин К. М., Серова О. Ю. Потенциал организации как основа ее конкурентоспособности. – Научно-техн. сб. «О принципах и показателях деятельности» – 2004. – №4(31). – С. 75-86.
3. Шакирова Д.М. Критерии оценки интеллектуального и образовательного потенциалов в информационном обществе. – Образовательные технологии и общество. – 2010. – №3 (том 13) – С. 445-455.

#### ***Швецова И.Ю.***

*Новосибирский государственный технический университет*

### **ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ И ПРАВОВОГО СТАТУСА МИГРАНТОВ**

*Рассматриваются вопросы современного состояния миграционного законодательства и обосновывается необходимость более четкой законодательной регламентации правового статуса различных категорий мигрантов с учетом существенных изменений в структуре миграции.*

Миграция представляет собой перемещение людей, связанное со сменой постоянного места жительства.

Миграция – явление гетерогенное. По самым общим признакам в составе миграции можно выделить следующие категории мигрантов:

- по территориальному признаку: внешние и внутренние;
- по волевому признаку: добровольные и вынужденные;
- по признаку легальности (законности): легальные и нелегальные;
- по времени: безвозвратные и возвратные;
- по признаку гражданства: граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства.

Наиболее распространенные причины миграции:

- а) экономические, вызываемые разницей в уровне жизни в месте выхода

и месте приезда мигранта. К экономическим миграциям можно отнести и миграции, вызываемые поиском работы, переезды к месту учебы и др. В настоящее время они являются самыми распространенными в мире;

б) политические, вызываемые угрозой для жизни и здоровья людей во время войн, революций, других политических потрясений, а также вследствие политических преследований. Политические миграции редко бывают добровольными, практически все они вынужденные в форме эвакуации, депортации, беженства, внутренних переселений;

в) экологические, вызываемые угрозой для жизни и здоровья по экологическим причинам;

г) религиозные;

д) этнические, главным образом переселение отдельных этносов на свою историческую родину;

е) демографические, т.е. миграции по семейным обстоятельствам.

Такова самая общая классификация. Более полную картину дает анализ понятий, используемых в различных нормативных актах, как международно-правовых, так и внутригосударственных. В нормативных актах применяются следующие понятия:

- репатрианты – лица, возвращающиеся в страну гражданской или этнической принадлежности, постоянного проживания или происхождения. Это понятие используется в международных договорах и в законах заинтересованных государств;

- переселенцы. Это понятие используется в двусторонних договорах государств-членов СНГ. Но не для всех договоров это понятие имеет одинаковое содержание. Если в большинстве договоров переселенец – это лицо, добровольно покидающее государство своего постоянного проживания и переезжающее на территорию другого государства, то в некоторых договорах, например, в Договоре Российской Федерации с Республикой Казахстан под переселенцем понимается не любое лицо, а гражданин государства въезда. По существу речь идет о репатриации, причем ограниченной;

- трудящиеся-мигранты – лица, на законном основании занимающиеся оплачиваемой деятельностью в государстве, гражданами которого они не являются. Это понятие содержится в универсальных и региональных нормативных актах, в документах СБСЕ/ОБСЕ и СНГ;

- соотечественники, проживающие за рубежом. Введение данного понятия Указом президента РФ 1994 г. свидетельствует о том, что эта категория лиц также нуждается в защите, и прежде всего в обеспечении свободы выбора страны пребывания и гражданства;

- вынужденные переселенцы. Это понятие применяется в документах государств СНГ и законодательстве РФ. Содержание данного понятия имеет ограниченный характер, называет усеченный перечень обстоятельств, обусловивших миграцию;

- жертвы природных или техногенных катастроф не подпадают под действие законодательства о беженцах и вынужденных переселенцах, что специально оговорено в законе. На этих лиц распространяется специальное адресное законодательство, так как катастрофы наносят различный ущерб, что определяет выбор мер социальной защиты.

- перемещенные лица – в последние годы этот термин применяется в

практике Управления Верховного комиссара ООН по делам беженцев для обозначения лиц, принудительно выселенных с места постоянного жительства или вынужденных его покинуть, но оставшихся на территории государства, т.е. так называемых «внутренних беженцев», поскольку к компетенции УВКБ относится оказание помощи этим лицам.

- беженцы. Это понятие используется и в международно-правовых документах, и в законодательстве РФ. Конвенция ООН 1951 года «О статусе беженцев» (и Протокол к ней 1967г., касающийся статуса беженцев) определяет: беженец – это человек, который «в силу вполне обоснованных опасений стать жертвой преследований по признаку расы, вероисповедания, гражданства, принадлежности к определенной социальной группе или политических убеждений находится вне страны своей гражданской принадлежности и не может пользоваться защитой этой страны или не желает пользоваться такой защитой».

В российском законодательстве легальное определение беженца дано в ФЗ РФ «О беженцах»: «... беженец - это лицо, которое не является гражданином Российской Федерации и которое в силу вполне обоснованных опасений стать жертвой преследований по признаку расы, вероисповедания, гражданства, национальности, принадлежности к определенной социальной группе или политических убеждений находится вне страны своей гражданской принадлежности и не может пользоваться защитой этой страны или не желает пользоваться такой защитой вследствие таких опасений; или, не имея определенного гражданства и находясь вне страны своего прежнего обычного местожительства в результате подобных событий, не может или не желает вернуться в нее вследствие таких опасений».

Государства-члены СНГ 24 сентября 1993 года заключили соглашение, согласно которому беженцем признавалось «лицо, которое, не являясь гражданином Стороны, предоставившей убежище, было вынуждено покинуть место своего постоянного жительства на территории другой Стороны вследствие совершенного в отношении него или членов его семьи насилия или преследования в иных формах либо реальной опасности подвергнуться преследованию по признаку расовой или национальной принадлежности, вероисповедания, языка, политических убеждений, а также принадлежности к определенной социальной группе в связи с вооруженными и межнациональными конфликтами».

Содержание данного понятия в разных нормативных документах неодинаково, в основу определения лица как беженца положены разные обстоятельства; отсутствует единый подход в решении проблемы беженцев.

Так, в последнее время в структуре миграции произошли существенные изменения: значительно увеличилась миграция населения, связанная с ухудшением состояния окружающей среды. Однако экологические мигранты с юридической точки зрения не признаются беженцами, поскольку не являются жертвами преследования.

Российское законодательство не выделяет понятие «экологические беженцы» и соответственно не определяет их специальный правовой статус, в этой области значительно отстает от потребностей практики.

Из анализа вышеназванных понятий следует, что их перечень и содержание не являются ни исчерпывающими, ни окончательными, так как нельзя заранее предусмотреть все обстоятельства, обуславливающие миграцию. В то же время практика разрешения современных миграционных проблем требует



определенной унификации понятий и расширения их содержания.

Миграция оказывает сильное влияние на экономическую, социальную, культурную, политическую сферы государств, принимающих мигрантов, поэтому существует необходимость регулирования миграционных процессов и статуса мигрантов.

Российское законодательство по вопросам миграции весьма обширно, но и аморфно; оно не охватывает всех проблем миграции и все категории мигрантов. Кроме того, оно чрезвычайно подвижно. Механизм реализации законов разработан недостаточно. В дополнение к законам издается значительное количество подзаконных актов, не всегда правильно исполняющихся, а порой и противоречащих законам. Российское миграционное законодательство включает более десяти федеральных законов, свыше ста указов президента, постановлений и распоряжений правительства, нормативных правовых актов различных министерств и ведомств, десятки межгосударственных и межправительственных соглашений.

13 июня 2012г. была принята «Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на период до 2025 года», определяющая цели, принципы и меры по ее реализации. Она может стать интегрирующей основой миграционного законодательства. Однако правовая база по вопросам миграции создается в некоторой степени методом проб и ошибок. На многие вопросы ответы может дать только практика – как обычная практика государственных органов, так и практическая целенаправленная деятельность самих мигрантов в сотрудничестве с негосударственными структурами: различными фондами и правозащитными организациями, а также гражданское лоббирование законодательства о миграции. Целесообразно также использовать зарубежный опыт успешного решения миграционных проблем.

Эффективность миграционной политики зависит также и от ее реализации на всех уровнях власти. Однако административные структуры, осуществляющие управление миграционными процессами, постоянно меняются, преобразуются, происходит смена кадрового состава, что не дает возможности обеспечить их высококвалифицированными специалистами. Кроме того, дискреционные полномочия этих органов открывают возможности для злоупотреблений и произвола.

Упрощение въезда в Россию и прозрачность границ привели к резкому увеличению масштабов нелегальной миграции. Нелегальная миграция приводит к нарушению прав самих нелегальных мигрантов, создает угрозу национальному рынку труда, способствует развитию теневой экономики и росту преступности среди мигрантов. Следует отметить, что нелегальная миграция (в существующих масштабах) невозможна без содействия или бездействия компетентных органов.

Отсутствует эффективный государственный контроль над миграционными процессами. Медленно решаются проблемы многих мигрантов, часто они сталкиваются с серьезными проблемами в плане социальной защиты.

Конституция РФ содержит положение о том, что каждый имеет право на квалифицированную юридическую помощь. В наибольшей степени мигранты нуждаются именно в этом. Практика свидетельствует, что оказание квалифицированной юридической помощи существенно влияет на изменение положения в пользу мигранта и что результаты деятельности различных негосударственных

организаций в той или иной степени находят отражение в законодательстве.

Миграция – явление динамичное, структура миграции изменяется под влиянием различных факторов (политических, национальных, экономических, экологических и др.), поэтому миграционное законодательство нуждается в постоянном обновлении и совершенствовании, с учетом как национальных интересов, так и интересов мигрантов.

**Юдина Л.Н., к.э.н., доцент, Яцко В.А., к.т.н., доцент**  
*Новосибирский государственный технический университет*  
**АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА  
С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕЧЕТКИХ МОДЕЛЕЙ**

*Предложен новый подход к анализу безубыточности, основанный на использовании нечетких величин. Рассматривается обобщенная модель для анализа безубыточности в условиях многономенклатурного производства с учетом неоднозначности при распределении постоянных затрат между отдельными видами продукции.*

Анализ безубыточности производства (CPV-анализ) является одним из самых известных методов экономического анализа. К сожалению, данный метод экономического анализа позволяет получать однозначно интерпретируемые результаты только в случае производства одного вида продукции. На практике наиболее часто встречается случай многономенклатурного производства, когда на одном предприятии одновременно выпускается несколько видов продукции. В целом ряде работ [1-4] рассматриваются различные варианты решения задачи определения точки безубыточности в условиях многономенклатурного производства. В данной работе предпринята попытка получить обобщенную модель определения точки безубыточности с учетом множественности возможных решений.

Рассмотрим следующую модель анализа безубыточности в условиях многономенклатурного производства. Так как в точке безубыточности прибыль равна 0, то можно записать следующее соотношение

$$\sum_{i=1}^n P_i \cdot N_i - \sum_{i=1}^n V_i \cdot N_i - FC = 0 \quad (1)$$

где  $P_i$  – цена  $i$ -го вида продукции;  $V_i$  – переменные затраты, приходящиеся на единицу продукции  $i$ -го вида;  $N_i$  – объем производства  $i$ -го вида продукции;  $n$  – число различных видов продукции;  $FC$  – общая величина постоянных затрат.

Данное уравнение представляет собой уравнение гиперплоскости в  $n$ -мерном пространстве. С учетом естественных ограничений вида  $N_i > 0$  мы получаем, что множество возможных точек безубыточности принадлежит некоторому выпуклому многограннику в  $n$ -мерном пространстве. Таким образом,

число допустимых точек безубыточности бесконечно. На практике, чтобы получить единственное решение, выполняют распределение общей величины постоянных затрат FC между отдельными видами продукции. Тогда значение точки безубыточности для  $i$ -го вида продукции равно

$$N_i^* = \frac{FC_i}{P_i - V_i} = \frac{FC_i}{M_i} \quad (2)$$

где  $FC_i$  – величина постоянных затрат, распределенных на  $i$ -й вид про-

дукции согласно одной из принятых баз распределения ( $\sum_{i=1}^n FC_i = FC$ ); – маржинальная прибыль для  $i$ -го вида продукции.

Для расчета величины  $FC_i$  применяют различные методы распределения постоянных затрат. Наиболее часто в качестве базы распределения используют заработная плата производственных рабочих, значительно реже – машиночасы, стоимость сырья и материалов, прямые затраты (заработная плата производственных рабочих + стоимость сырья и материалов), объем произведенной продукции, оптовая цена продукции, маржинальная прибыль и т.п. К сожалению, значение точки безубыточности, рассчитанное с использованием данного подхода, весьма значительно зависит от выбора базы распределения. К сожалению, зачастую при выборе базы распределения постоянных затрат приходится руководствоваться в основном «...экономическим смыслом и особенностями производственной и коммерческой деятельности» [5].

Так как в общем случае решить проблему выбора адекватной базы распределения постоянных затрат не представляется возможным, в данной работе предлагается исследовать как влияет выбор базы распределения на значение точки безубыточности. Для простоты ограничимся рассмотрением случая, когда постоянные затраты не детализируются и представлены одной суммой. Таким образом, мы исследуем ситуацию, когда для распределения всей суммы постоянных затрат FC может использоваться две и более базы распределения.

Введем следующие обозначения:

$l$  – число используемых баз распределения постоянных затрат;

$B_k$  –  $k$ -я база распределения постоянных затрат для  $i$ -го вида продукции.

С учетом введенных обозначений можно записать формулу для расчета точки безубыточности для  $i$ -го вида продукции с использованием  $k$ -й базы распределения

$$N_{ik}^* = \frac{FC}{M_i} \cdot \frac{B_k \cdot N_i}{\sum_{j=1}^l B_k \cdot N_i} \quad (3)$$

где  $\frac{B_k \cdot N_i}{\sum_{j=1}^l B_k \cdot N_i}$  – доля постоянных затрат, приходящаяся на весь объем продукции  $i$ -го вида согласно  $k$ -й базе распределения. Можно предположить, что «истинная» точка безубыточности находится где-то «рядом» с полученными значениями точек безубыточности для различных баз распределения.

Введем в рассмотрение обобщенную точку безубыточности  $i$ -го вида продукции  $\bar{N}_i$  следующего вида

$$\bar{N}_i = \sum_{k=1}^l \alpha_k \cdot N_{ik}^* \quad (4)$$

где  $\alpha_k$  – весовой коэффициент для  $k$ -й базы распределения,  $\alpha_k \geq 0$ ,  $\sum_{k=1}^l \alpha_k = 1$ .

Точка безубыточности вида (4) представляет собой средневзвешенную величину точек безубыточности  $N_{ik}^*$ . Для получения значений весовых коэффициентов можно было бы провести опрос экспертов, чтобы оценить степень «доверия» для той или иной базы распределения. На первый взгляд, такой подход мало пригоден для практического использования, однако, он позволяет проанализировать диапазон возможных значений точек безубыточности.

Очевидно, что  $\bar{N}_i \in \left[ \min_k N_{ik}^*, \max_k N_{ik}^* \right]$ . Без потери общности не будем указывать индекс  $i$  и положим, что  $N_1^* \leq N_2^* \leq \dots \leq N_{l-1}^* \leq N_l^*$ . Тогда система ограничений

$$\begin{cases} \bar{N} = \sum_{k=1}^l \alpha_k \cdot N_k^*, \\ \sum_{k=1}^l \alpha_k = 1, \\ \alpha_k \geq 0 \end{cases} \quad (5)$$

определяет некоторый выпуклый многогранник в  $l$ -мерном пространстве, где в качестве переменных выступают весовые коэффициенты  $\alpha_k$ , точки безубыточности  $N_k^*$  являются константами, а  $\bar{N}$  выступает в качестве параметра. Объем многогранника является функцией от величины параметра  $\bar{N}$ . На рисунке 1 (график а) приведен примерный график этой функции при  $l=4$ . Введем в рассмотрение неотрицательную нечеткую переменную  $\bar{N}$  с областью определения  $[N_1^*, N_l^*]$ . В качестве функции принадлежности  $\mu_{\bar{N}}(x)$  нечеткой переменной  $\bar{N}$  будем использовать нормализованную функцию для вычисления объема симплекса. На рисунке 1 (график б) приведен примерный график функции принадлежности.

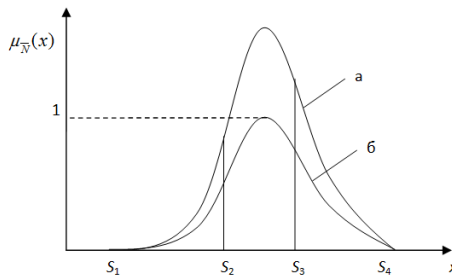


Рисунок 1. Графики функций:

- а) функция для вычисления объема многогранника;
- б) функции принадлежности  $\mu_{\bar{N}}(x)$

Необходимо отметить, что в последние годы возрос интерес к использованию аппарата нечетких множеств и нечеткой логики в экономике [6, 7]. Это обусловлено тем, что решению многих экономических задач свойственна некоторая неопределенность. Использование вероятностных моделей во многих случаях некорректно, поэтому применение инструментов нечеткого анализа позволяет каким-либо образом «измерить» неопределенность экономического явления, а следовательно, обеспечить принятие более сбалансированных решений с учетом этой неопределенности. К сожалению, «измерение» неопределенности экономических явлений практически всегда сводится к получению некоторой экспертной оценки области определения и функции принадлежности нечеткой переменной, что заведомо субъективно. В отличие от применявшихся ранее подходов [6, 7], в данной работе область определения и функция принадлежности формируются аналитически, что обеспечивает большую степень объективности.

Было получено следующее аналитическое выражение для функции принадлежности  $\mu_N(x)$  для  $l \geq 2$ .

$$\mu_N(x) = \begin{cases} 0, & x \leq N_1^*, \\ \frac{(x - N_1^*)^{l-2}}{K \cdot q_1}, & N_1^* < x \leq N_2^*, \\ \frac{(x - N_1^*)^{l-2}}{K \cdot q_1} + \frac{(x - N_2^*)^{l-2}}{K \cdot q_2}, & N_2^* < x \leq N_3^*, \\ \dots \\ \frac{(x - N_1^*)^{l-2}}{K \cdot q_1} + \frac{(x - N_2^*)^{l-2}}{K \cdot q_2} + \dots + \frac{(x - N_{l-1}^*)^{l-2}}{K \cdot q_{l-1}}, & N_{l-1}^* < x \leq N_l^*, \\ 0, & N_l^* \leq x, \end{cases} \quad (6)$$

где  $K$  – коэффициент, обеспечивающий условие нормализации функции принадлежности  $\max_x \mu_N(x) = 1$ ;  $q_i = \prod_{\substack{j=1 \\ j \neq i}}^l (N_j^* - N_i^*)$  – коэффициенты функции принадлежности.

Приведем более компактную запись функции принадлежности (6)

$$\mu_N(x) = \frac{1}{K} \sum_{i=1}^{l-1} \frac{I(N_i^* < x \leq N_{i+1}^*) \cdot (x - N_i^*)^{l-2}}{q_i}, \quad (7)$$

где  $I(a < x \leq b) = \begin{cases} 1, & a < x \leq b, \\ 0, & x \leq a \text{ или } b < x. \end{cases}$  – индикатор события  $x \in (a, b]$ .

Тогда коэффициент нормализации  $K$  можно записать следующим образом

$$K = \max_{N_1^* \leq x \leq N_l^*} \sum_{i=1}^{l-1} \frac{I(N_i^* < x \leq N_{i+1}^*) \cdot (x - N_i^*)^{l-2}}{q_i}. \quad (8)$$

Построив подобным образом нечеткую переменную, интегративно представляющую информацию о различных базах распределения постоянных расходов, и исследовав ее, можно более обоснованно и объективно судить о возможных и наиболее предпочтительных значениях точек безубыточности.

#### **Библиографический список.**

1. Мицкевич А. Управление затратами и прибылью. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2003.
2. Мицкевич А.А. Различные способы анализа безубыточности. – Режим доступа URL: [http://www.cfin.ru/management/finance/cost/cvp\\_var.shtml](http://www.cfin.ru/management/finance/cost/cvp_var.shtml)
3. Новиков И. В. Сравнительная характеристика двух систем калькулирования чистой себестоимости: Direct Costing и Variable Costing // Молодой ученый. – 2011. – №8. Т.1.
4. Орлов О.А., Рясных Е.Г., Распределение условно-постоянных издержек с помощью коэффициента безубыточности // Финансовый менеджмент. – 2003. – №3.
5. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: Омега-Л, 2010.
6. Кофман А., Хил Алуха Х. Введение теории нечетких множеств в управлении предприятиями. – Минск: Вышэйшая школа, 1992.
7. Хил Лафуенте А.М. Финансовый анализ в условиях неопределенности. – Минск: Тэхналогія, 1998. – ISBN 985-6234-34-4.

**Язовских Е.В., к.э.н., доцент**

*Уральский федеральный университет г. Екатеринбург*

### **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ И ВУЗОВ**

*В статье рассматриваются сущность, основные цели и элементы стратегического партнерства предприятий и высших учебных заведений в целях подготовки современных высококвалифицированных специалистов.*

В настоящее время инновации используются практически во всех областях науки, производства, технологиях, что требует знаний, умений и навыков высококвалифицированного персонала.

Подготовка таких специалистов происходит в высших учебных заведениях, применяющих образовательные технологии на основе национального проекта «Образование». Данный проект способствует установлению стратегического партнерства между высшими учебными заведениями и предприятиями, работодателями на долгосрочную перспективу.

Основная цель такого партнерства заключается в качественной профессиональной подготовке специалистов на основе комплексного сотрудничества вуза с заинтересованными предприятиями и организациями путем объединения интеллектуального потенциала, материальных, корпоративных и финансовых ресурсов.

Характерными элементами стратегического партнерства, основанного на двусторонних отношениях, выступают:

- целенаправленная подготовка студентов предприятием и высшим учебным учреждением с целью освоения инновационных технологий и продуктов;
- формирование базы для проведения производственных, технологиче-

ских и преддипломных практик студентов;

- создание в вузе современной учебно-исследовательской лабораторной базы для проведения совместных НИОКР;
- создание научно-образовательных и инновационных структур;
- целевая подготовка для предприятия кадров высшей квалификации с учетом перспектив его развития;
- повышение конкурентоспособности вуза на рынке труда и образовательных услуг и др.

Необходимо отметить, что сегодня вузы и бизнес-структуры нуждаются друг в друге как никогда. В условиях конкуренции высшим учебным заведениям необходимы дополнительные источники финансирования и апробирование результатов своих исследований, а предприятиям нужны высококвалифицированные кадры и новейшие научные разработки.

Одним из примеров подобного стратегического партнерства является Уфимский государственный авиационный технический университет (УГАТУ). Основной целью реализации инновационной образовательной программы этого вуза является создание в университете образовательной системы подготовки кадров мирового уровня в области информационных технологий проектирования, производства и эксплуатации сложных технических объектов (авиакосмических, транспортных, энергетических, ин-фокоммуникационных).

Университет успешно сотрудничает с ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение» (ОАО «УМПО»), которое является одним из базовых предприятий университета с момента его эвакуации в г. Уфа из г. Рыбинск в 1942 году. Ежегодно предприятие принимает около 80 студентов по направлению, т.е. производит целевой набор. Предприятием и университетом совместно создан «Технопарк авиационных технологий» с учебным центром университета. Все структуры расположены на территории предприятия.

В результате сотрудничества университета, предприятий и академических структур появился проект «Технологическое опережение», который считается перспективным. Его участниками стали Российский научный центр «Курчатовский институт», ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение», Уфимский государственный авиационный технический университет, Институт проблем сверхпластичности металлов.

Другой яркий пример - Технический университет УГМК, расположенный в г. Верхняя Пышма Свердловской области. Технический университет УГМК является крупнейшей образовательной и управляющей организацией, исполняющей заказ предприятий Уральской горно-металлургической компании на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров в соответствии с требованиями производственных и бизнес-процессов компании.

Основные принципы деятельности Технического университета УГМК заключаются, во-первых, в обучении студентов университета в соответствии с профессиональными стандартами компании; во-вторых, в установлении тесной связи образовательного и производственного процессов в целях обучения студентов на реальных рабочих местах и выполнение поставленных реальных учебно-технологических задач; в-третьих, в привлечении к обучению студентов руководителей и лучших специалистов компании; в-четвертых, в использовании передовых методов обучения и современного оборудования компании; в-пятых, в осуществлении строго поэтапного контроля качества образования; в-шестых,

в формировании единых корпоративных ценностей и корпоративной культуры; в-седьмых, в укреплении и развитии межфункциональных связей внутри компании и др.

Важным аспектом стратегического партнерства сегодня считается совместная разработка образовательных программ дополнительного образования для работников предприятий по принципу «Образование через всю жизнь», что позволяет им постоянно совершенствовать свои профессиональные компетенции.

**Ярмонова Е.Н., канд. юрид. наук, доцент**

**Зав. кафедрой правовых дисциплин**

*Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г. Армавире*

### **РЕФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ Г. АРМАВИРА)**

*Статья посвящена вопросам развития управления жилищно-коммунальным хозяйством как направления развития экономики муниципального образования (на примере г. Армавира). Автор раскрывает состояние жилищно-коммунального хозяйства в г. Армавире. Особое внимание уделяется правовой основе управления жилищно-коммунальным хозяйством на региональном и муниципальном уровне. На основе анализа, современного состояния управления жилищно-коммунальным хозяйством, раскрываются направления реформирования управления жилищно-коммунальным хозяйством.*

Жилищно-коммунальное хозяйство муниципального образования г. Армавир требует реформирования, так как в настоящее время данная сфера является весьма затратной для государства, субъектов федерации, муниципалитета и населения. Это может приводить к возникновению нестабильного состояния в обществе.

Анализ состояния жилищно-коммунального хозяйства муниципального образования (на примере МО г. Армавира) показал, что город имеет развитую инженерную инфраструктуру. Объем коммунальных услуг в стоимостном выражении составляет более 2млрд. рублей в год. Однако, следует констатировать, что общий износ сетей и оборудования жилищно-коммунального комплекса составляет более 60%. По состоянию на 1 января 2014 года на территории Краснодарского края находится 19351 многоквартирный дом [1].

Проблемным направлением реформирования управлением жилищно-коммунального хозяйства является проведение капитального ремонта в многоквартирных домах. Техническое состояние большинства из многоквартирных домов не соответствует современным требованиям, предъявляемым к техническим и качественным характеристикам жилищного фонда, около 60% от общего количества многоквартирных домов нуждается в капитальном ремонте уже сегодня. В соответствии с изменениями, внесенными в Жилищный кодекс Российской Федерации Федеральным законом от 25.12.2012 № 271-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации», Законодательным Собранием Краснодарского края принят Закон Краснодарского края от 01.07.2013 № 2735-КЗ «Об организации проведения капитального ремонта общего имущества собственников помещений в многоквартирных домах, расположенных на террито-



рии Краснодарского края». Распоряжением губернатора Краснодарского края от 09.09.2013 № 767-р для обеспечения проведения капитального ремонта в многоквартирных домах создана некоммерческая организация «Краснодарский краевой фонд капитального ремонта многоквартирных домов», которая является региональным оператором фонда капитального ремонта. Ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение региональным оператором обязательств перед собственниками помещений несет Краснодарский край. Для решения проблемы финансирования проведения капитального ремонта в многоквартирных домах, с сентября 2014 года ведется работа по заключению с населением договоров о формировании фонда капитального ремонта многоквартирных домов.

В муниципальном образовании г. Армавир наблюдается рост цен и тарифов на услуги, велик износ основных фондов и ЖКХ и, как следствие, неплатежи населения по коммунальным услугам, частные инвесторы не спешат взять на себя функции управления производством коммунальных услуг из-за убыточности большинства предприятий и организаций и неопределенности с источниками их финансирования, финансовое состояние предприятий и организаций ЖКХ не соответствует требованиям рыночной экономики. На уровне Краснодарского края постоянно предпринимаются попытки регулирования стоимости жилищно-коммунальных услуг. Постановлением губернатора Краснодарского края от 27 декабря 2013 года № 1585 «Об установлении размера региональных стандартов стоимости жилищно-коммунальных услуг в Краснодарском крае на 2014 год» утверждены размеры региональных стандартов стоимости жилищно-коммунальных услуг по муниципальным образованиям Краснодарского края на 2014 год.

Реформирование управления жилищно-коммунальным хозяйством должно осуществляться в рамках общего развития государственной политики, оно не должно противоречить нормам действующего российского законодательства. Важной является координация и сбалансированность процессов реформирования управления жилищно-коммунальным хозяйством с реформой межбюджетных отношений. Задолженности бюджетных организаций перед жилищно-коммунальным хозяйством создает проблемы не только для существования и развития сферы ЖКХ, но и приводит к увеличению стоимости жилищно-коммунальных услуг.

Реформирование управления жилищно-коммунальным хозяйством имеет важное значение на муниципальном уровне, так как именно муниципалитеты не имеют достаточного уровня развития правового регулирования и экономического финансирования для поддержания и совершенствования данной сферы управления.

Основными целями развития жилищно-коммунального хозяйства города Армавира является улучшение качества предоставляемых услуг, повышение эффективности, устойчивости и надежности функционирования систем жизнеобеспечения.

Важным элементом государственной политики в сфере жилищно-коммунального обслуживания являются федеральные целевые программы. Помимо этого программы и концепции в сфере жилищно-коммунального обслуживания принимаются и на уровне субъектов федерации, например, реформирование управления жилищно-коммунальным хозяйством в г. Армавире регулируются также Концепцией развития жилищно-коммунального хозяйства Краснодарского края до 2020 года.

Основными направлениями реформирования жилищно-коммунально-

го хозяйства должны стать:

- привлечение частных инвестиций;
- перевод льгот и субсидий в денежную форму;
- внедрение новых технологий и повышение квалификации кадров;
- внедрение учета и сбережения ресурсов;
- прозрачность деятельности управляющих организаций и поставщиков ЖКУ;
- перевод земельных соответствующих участков жилищного фонда в собственность владельцев жилых помещений и создание кондоминиумов;
- участие граждан в управлении кондоминиумами;
- переход к рыночным отношениям в сфере ЖКХ;
- создание конкуренции между предприятиями в области предоставления ЖКУ;
- повышение качества предоставляемых ЖКУ.

Таким образом, следует признать разумным выделение проблем ресурсосбережения и формирования условий привлечения инвестиций в качестве основных направлений реформирования жилищного хозяйства [2, с. 133]. В то же время органам власти как на государственном, так и на муниципальном уровне, необходимо проводить реформирование управленческой деятельности жилищно-коммунального хозяйства не перекладывая все экономические тяготы на население, а изыскивая иные пути решения проблем. В качестве таких путей можно предложить работу с частными инвесторами и создание выгодных условий для их деятельности.

#### **Библиографический список.**

1. О формировании фонда капитального ремонта многоквартирных жилых домов // Официальный сайт МО город Армавир. – Режим доступа: <http://www.armavir.ru> (дата обращения: 20.09.2014 г.).

2. Ярмонова Е.Н. Общие направления реформирования жилищно-коммунальной отрасли: исторический аспект // Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы. 2013. № 2. С. 126-133.

***Яушев Р.А. кандидат технических наук, профессор, Аяганова М.П.***

*Карагандинский государственный университет имени Е.А. Букетова*

### **ДИНАМИКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

*В данной статье методом анализа временных рядов динамики выполнен анализ развития основных показателей инновационного развития экономики Республики Казахстан.*

В качестве основных показателей инновационной активности экономики приняты: количество респондентов, из них имеющие завершённые инновации; уровень активности в области инновации (в процентах); количество научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений, в них списочная численность работников, (чел.); объём инновационной продукции (млн. тенге).

В качестве респондентов рассматриваются научные организации.

Научные организации независимо от их отраслевой принадлежности выполняют научные исследования, включающие фундаментальные, прикладные исследования и разработки во всех отраслях науки, а также научно-технические услуги.

В численность специалистов, выполнявших научно-исследовательские, проектно-конструкторские и технологические работы, включены специалисты с

высшим и средним специальным образованием (включая аспирантов), непосредственно участвовавшие в выполнении научно-технических работ, а также руководители научных организаций и подразделений, выполнявшие научно-технические работы.

Данные вышеперечисленных показателей по годам представлены в таблице.

### Основные показатели инновационной деятельности предприятий Республики Казахстан

Наименование показателей	годы							Средне-го- довой цепной темп роста, %
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Объем инно- вационной продукции, млн. тенге	156039,8	152500,6	111531,1	82597,4	142166,8	235962,7	379005,6	124
Количество респондентов	10591	10889	11172	10096	10937	10723	21452	126
из них:								
Имеющие завершенные инновации	420	361	316	293	247	317	664	115
Списочная численность работников, человек	11472	9375	10781	-	11191	12554	11972	102
Уровень активности в области инно- ваций, в %	3,96	3,30	2,83	2,90	2,26	2,45	3,10	98

Примечание: по данным статистического сборника [1]

Анализируя данные таблицы, следует отметить устойчивый рост объема инновационной продукции за рассматриваемое семилетие, при этом среднегодовой цепной темп роста составляет 124%, т.е. ежегодно в среднем объем инновационной продукции увеличивался на 24%.

Следующим показателем является количество предприятий производящих инновационную продукцию, здесь также наблюдается устойчивый рост со среднегодовым цепным темпом роста на 26% ежегодно.

Динамика развития этих двух показателей логически связаны и развиваются они на достаточно высоком уровне.

Важным показателем инновационной активности экономики является показатель – количество предприятий имеющих завершенные инновации. Среднего-

довой цепной темп роста этого показателя составляет 115%, т.е. имеется ежегодный 15% рост. Но этот показатель отстает по темпам роста от показателя темп роста объема инновационной продукции. Это означает, что предприятия берутся за новые работы с более длительным сроком завершения. Подтверждением этого вывода является следующий показатель – это показатель численности персонала занятого на инновационных проектах. Среднегодовой цепной темп роста этого показателя составляет 102%.

Этот показатель имеет двоякий характер:

- с одной стороны хорошо, что этот показатель отстает по темпам роста от показателя темп роста объема инновационной продукции, это ведет к повышению производительности труда и эффективности работы предприятия;

- с другой стороны, нехватка рабочей силы приводит к замедлению завершения работ по инновациям, чем и объясняется отставание темпов роста численности персонала от темпов роста объемов инновационной продукции.

Кроме того, рост численности персонала занятого на инновационных проектах способствует решению проблем безработицы.

Следующим показателем инновационной активности экономики республики является показатель среднегодового цепного темпа роста уровня активности в области инновации в процентах.

В нашем случае этот показатель определяется как процент предприятий имеющих завершённые инновации от общего количества предприятий.

Расчеты показывают, что этот показатель имеет в среднем за год практически нулевой рост (даже имеет 2% падение).

Констатируя в целом, следует отметить, что имеется устойчивый положительный рост объемов инновационной продукции со среднегодовым цепным темпом роста в 24%. Этот рост в основном осуществляется за счет роста количества предприятий занимающихся инновациями. При этом численность персонала на этих предприятиях росла значительно медленнее, чем росли два предыдущих параметра. Это явление обуславливает стабильную производительность и эффективность работы предприятий.

Проблемой является низкий процент предприятий имеющих завершённые инновации (в пределах 3%) и практически нулевой рост этого показателя.

Мы считаем, что это обстоятельство связано с медленным ростом количества персонала на предприятиях. Дело в том, что инновационная деятельность, как известно, требует использования персонала высокой квалификации, а таких специалистов всегда не хватает. Другая причина низкого процента предприятий имеющих завершённые инновации это то, что инновации очень разнородные и по сложности исполнения, и по длительности исполнения, и по возникновению неожиданных проблем в ходе исполнения инноваций.

Для повышения уровня активности в области инноваций необходимо на предприятиях более тщательно анализировать связку: наука + проектно-конструкторский узел + изготовление + реализация. В схеме «человеческого фактора», это связка: ученый + инженер-специалист + высококвалифицированный работник-исполнитель + маркетолог.

#### **Библиографический список.**

1. Интернет-ресурсы: <http://www.stat.gov.kz>

## Содержание

Павлов А.С. ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ.....	3
Пелипей А.К. ВЛИЯНИЕ МИФОЛОГИИ НА СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО..	6
Пивоварова М.А., Цибарт Н.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ДИАЛОГ КАК ТРЕНД РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	8
Погорелова Л.Э. ОРГАНИЗАЦИЯ СЕРВИСНОГО ЦЕНТРА. РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ И РОСТ КАЧЕСТВА.....	13
Погребняк Н.В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ КАДРОВОГО АУДИТА.....	16
Полищук Е.А., Полищук М.А., Шереметов Д.А. ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ КАК ФАКТОР РОСТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	18
Понарина Н.Н. ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА.....	22
Кононенко В.М., Притулина О.В. К ВОПРОСУ О РЕАЛИЗАЦИИ ЖЕНЩИНАМИ СВОЕГО ПОТЕНЦИАЛА В КАРЬЕРЕ И СЕМЬЕ.....	25
Пукач А.М. ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.....	30
Раджабова Э.И., Гаирбекова Б.А. ИЗМЕНЕНИЕ РЕГУЛИРУЮЩЕЕ ПОРЯДОК ПОЛУЧЕНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО ВЫЧЕТА В 2014 ГОДУ.....	32
Ревякина Е.А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ИДЕОЛОГИЯ С ПОЗИЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ НАУКИ РОССИИ.....	34
Рябов В.Н., Лучкин И.Н. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	38
Рябов В.Н., Чернова А.С. РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА.....	39
Рябова А.В. К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРА ВОЗМЕЩЕНИЯ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА ПОТЕРПЕВШЕМУ В УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ.....	41
Рябова С.Г. ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР КАК ОДИН ИЗ РЕЗЕРВОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ.....	43
Саая С.А., Хомушку В.О., Куулар С.А., Ховалыг Р.Б. РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ТЫВА.....	46
Сагитова Л.Б., Фаррахова Ф.Ф. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОБОСНОВАНИЯ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В СПК «УРАЛЬ» БУРЗЯНСКОГО РАЙОНА.....	48
Садыкова А.Ш., Гилева Т.А. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	49
Сазанова Л.А. ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ И ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	54

Сайфуллина Р.Р. УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ПО СТАНДАРТАМ COSO и ISO: СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РИСК.....	57
Селезнёв И.С. О ПЕРСПЕКТИВАХ ИЗУЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ОБЩЕСТВА.....	62
Селиванова И.В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ.....	64
Семенова И.Ю. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРАВОВЫХ СТИМУЛОВ КАК ИНСТРУМЕНТА ОХРАНЫ ДЕТСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	67
Сенченко Е.В. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ ИНФОРМАТИЗАЦИИ И ИНТЕРНАТИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА.....	68
Сердюченко О.П. РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ.....	72
Серикова Г.С., Танашева А.Б. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ.....	76
Сидоровнина И.А. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	79
Сизов Л.А. ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ ЦЕНОВЫХ СТРАТЕГИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ ТЕОРИИ ИГР.....	82
Смаилов Т.Х., Аяганова М.П. ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА ПОВЫШЕНИЕ ЖИЗНЕННОГО УРОВНЯ КАЗАХСТАНЦЕВ.....	84
Стальмакова Е.А. УЧЕТ И КОНТРОЛЬ РИСКОВ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	86
Стелья С.Г., Забегаева А.А. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	89
Суворова Л. А., Сенюгина И. А. СОСТОЯНИЕ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ.....	99
Табольская В.В. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН.....	102
Титов О.А., Беломесяцева А.И., Куницын Р.И., Куницына М.Б. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ.....	104
Титова В.А. Дрижанова О.Н. К КРИТЕРИЮ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.....	106
Тишкина Т.В. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА С ЧАСТНЫМ СЕКТОРОМ.....	110
Толпыкин В.Е., Пигарева Е.В. ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА В КОНТЕКСТЕ РЕГУЛЯЦИИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СОВРЕМЕННОГО СОЦИУМА.....	114
Троянова Е.Н. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	116
Тулупникова Ю.В. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	121
Усова А.А. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСНОЕ ПАРТНЕРСТВО: СУЩНОСТЬ И МЕХАНИЗМЫ.....	123
Фаррахова Ф.Ф., Галеева А.А. АНАЛИЗ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ОАО «МИЯКИМОЛЗАВОД».....	125
Фешина О.А. ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ И СОВРЕМЕННЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ.....	128

Форзун Е.А. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА.....	131
Фролова И.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И РЕМОНТА ОБОРУДОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	134
Хабирова Г.И., Валиева А.Р. ЮВЕНАЛЬНАЯ ЮСТИЦИЯ В РОССИИ: БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ?.....	137
Халишова Л.З., Гергокаева А.М. ПРИМЕНЕНИЕ «КАРТ ИННОВАЦИЙ» В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	139
Хан Л.И. РОЛЬ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ.....	141
Хлыстова А.Г. ВЛИЯНИЕ ПРИРОДНОГО И СОЦИАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА НА ФОРМИРОВАНИЕ МЕНТАЛИТЕТА.....	145
Цыцены А.В., Гусева Л.И. НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ДОХОДА И ЗАТРАТ.....	149
Чабталов Р.Р., Рабданова З.Х. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА УПРОЩЕННОГО И ВМЕНЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....	151
Чарахчян К.К. ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО ПУТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ.....	153
Чеглакова Л.С., Марущак Е.А. ИНФОРМАЦИЯ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА.....	157
Чернов С.С. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ РОССИИ.....	159
Чиназирова С.К. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ.....	163
Чиннова Л.Л., Салахутдинова Э.Р. АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	166
Шакиров Ю.А. ИДЕОЛОГЕМЫ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО БЛОКА «МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ ДВИЖЕНИЕ «ЕДИНСТВО» («МЕДВЕДЬ»)) В ПЕРИОД ПРЕДВЫБОРНОЙ КАМПАНИИ В ГОСУДАРСТВЕННУЮ ДУМУ III СОЗЫВА В 1999Г.....	168
Шакирова Д.М., Носкова Е.П., Гимадеева Д.Р. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: ТВОРЧЕСКАЯ И ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩИЕ.....	170
Швецова И.Ю. ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ И ПРАВОВОГО СТАТУСА МИГРАНТОВ.....	174
Юдина Л.Н., Яцко В.А. АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕЧЕТКИХ МОДЕЛЕЙ.....	178
Язовских Е.В. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ И ВУЗОВ.....	182
Ярмонова Е.Н. РЕФОРМИРОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ Г. АРМАВИРА).....	184
Яушев Р.А., Аяганова М.П. ДИНАМИКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	186

*Научное издание*

**УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ  
СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА: ТЕНДЕНЦИИ, ПРИОРИТЕТЫ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ФИЛОСОФСКИЕ, ПОЛИТИ-  
ЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ ОБЩЕНАУЧНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ**

Материалы  
международной научно-практической конференции  
10 октября 2014 г.

Статьи публикуются в авторской редакции

Ответственный редактор  
*Л.А. Миэринь*

Ответственный редактор  
*С.С. Чернов*

Компьютерная верстка  
*М.А. Еремеев*

Подписано в печать 20.10.2014

Формат 60x84 1/16

Бумага офсетная

Уч.-изд. л. 11,78

Усл. печ. л. 11,16

Тираж 500 экз.

Заказ № \_\_\_\_\_

Отпечатано в типографии ООО «Буква»:  
410056, г. Саратов, Астраханская, 102.  
Тел. 8 (8452) 24-85-33  
e-mail: 248533@mail.ru