

**СОВРЕМЕННОЕ ИННОВАЦИОННОЕ
ОБЩЕСТВО: ДИНАМИКА СТАНОВЛЕНИЯ,
ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ, МОДЕРНИЗАЦИЯ:**

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ФИЛОСОФСКИЕ,
ПОЛИТИЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ, ОБЩЕНАУЧНЫЕ АСПЕКТЫ

материалы международной
научно-практической конференции

(27 марта 2015г.)

Часть 2

**Армавир
Новосибирск
Саратов
2015**

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67
С 56

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

д-р. техн. наук, проф., заслуженный деятель науки РФ *А.Г. Вострецов* (председатель)
д-р. философ. наук, доц., зав. кафедрой *Н.Н. Понарина* (отв. ред.)
канд. экон. наук, доц., зав. кафедрой *С.С. Чернов* (отв. ред.)
канд. экон. наук, доц. *Е.Н. Троянова*
канд. экон. наук, доц. *М.А. Еремеев*

С56 Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты: материалы международной научно-практической конференции (27 марта 2015г.). – В 3-х частях. – Ч.2. / отв. ред. Н.Н. Понарина, С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2015. - 174 с.

ISBN 978-5-9905719-4-5

Содержание материалов конференции составляют научные статьи, исследования, материалы грантов отечественных и зарубежных ученых, в которых излагается теория, методология и практика полученных результатов в различных областях экономики, социологии, управлении организациями, философии, политике, праве.

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

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

д-р. экон. наук, проф., главный научный сотрудник Института аграрных проблем РАН
Семенов Сергей Николаевич,

д-р. экон. наук, проф. кафедры маркетинга и рекламного менеджмента Саратовского социально-экономического института (филиал) ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Кублин Игорь Михайлович

ISBN 978-5-9905719-4-5

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67

© ФГБОУ ВПО «Новосибирский государственный технический университет», кафедра «Производственный менеджмент и экономика энергетики», 2015

© Армавирский институт социального образования (филиал) ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет», 2015

© Академия управления ООО, 2015

© Авторы статей, 2015

*Аванесова Н.Г., канд. юр. наук, доцент, зав. кафедрой
Муравская Е.А., канд. юр. наук, доцент, зам. директора по учебной работе
Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ, г. Армавир*

ГОСУДАРСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИЧНОСТИ

В статье дается характеристика безопасности государства: личности – ее права и свободы, общества – его материальные и духовные ценности, государства – его конституционный строй, суверенитет и территориальная целостность».

Правовое государство предполагает наличие такого общественного строя, при котором осуществляются основополагающие принципы: господство и высокий авторитет закона в обществе, всеобщее уважение к нему; связанность государства правом; взаимная обязанность и ответственность государства и человека; обеспечение прав и свобод человек и гражданина, составляющих основу правопорядка; разделение властей при разграничении единой государственной власти на законодательную и судебную, обеспечивающих при взаимодействии взаимоограничения полномочий в установленном законом пределах.¹ Государство организует и управляет жизнью общества и самим государством. Жизнедеятельность государства и общества представляет различные сферы общественных отношений, значимым критерием которых выступает безопасность человека, выражающаяся в защищенности его жизненно важных интересов. Индивид общества, носитель комплекса прав, свобод, обязанностей и социально-значимых качеств является личностью. [1]

Защищенность личности зависит от множества явлений, характеризующих стабильность политическую, экономическую, военную, социальную, духовную, научно-техническую, информационную, и т.д. Приходится с сожалением констатировать, что в повседневной жизнедеятельности, «средний» гражданин сталкивается с социальной несправедливостью, с преступными посягательствами и негативными проявлениями в духовной сфере.

В области социальной защищенности в настоящее время как дамоклов меч висят над большей частью рядового гражданина обездоленность и несправедливость проведенной приватизации, разделение людей на очень богатых и очень бедных, детская беспризорность, безысходность «бомжей», безработица, боязнь людей предпенсионного возраста потерять работу. По данным демографов в последние годы постоянно снижается рождаемость детей и растет смертность, которая почти в два раза превышает среднеевропейский коэффициент (16,4 проив 9,0) и занимает первое место в Европе. [2]

Вызывает озабоченность состояние духовной безопасности личности, характеризующаяся целенаправленными воздействиями экспансии со стороны культуры западных стран. Об этом свидетельствует насаждение доллара. Повсеместно внедряется английский язык. Культурно-зрелищные учреждения, объекты торговли, сервиса имеют вывески с названиями на иностранном языке. В разговорной речи часто можно слышать иностранные слова, произносимые людьми, недостаточно знающими свой русский, любой другой «российской» национальности язык, но лишь слепо следующими моде. Американизированное (со времен вьетнамской войны) жевание резинок на публике захватило не только молодежь, но и высокопоставленных людей. В художественной литературе, кино, телепередачах превалирует насилие, жестокость, сокровенные и интимные взаимоотношения людей

стали изображаться в извращенном виде, что негативно влияет на исторические обычаи и традиции народа, воспитание подрастающего поколения. [3]

Неблагоприятные процессы в социальной и духовной сферах сказываются на состоянии преступности и ее росте. Защищенность личности от противоправных посягательств, от угроз природного и техногенного характера входит в содержание общественной безопасности которая представляет самую значимую проблему важных интересов в повседневной жизни.

Характеристика безопасности государства, общества и личности отражена в Концепции национальной безопасности РФ, утвержденной Указом президента РФ 17 декабря 1997 года. В этом важном целевом документе интересы личности состоят в безопасности, в качестве и уровне жизни, в возможности физического, духовного и интеллектуального развития. Из этого следует вывод, что без удовлетворения интересов личностей, как членов общества, невозможно реализовать в целом интересы общества, заключающиеся в упорядочении демократии, в создании правового, социального государства, в достижении и поддержании общественного согласия.

Жизнь каждой личности тесно связана с судьбой общества. При этом в условиях новой эпохи безопасность индивида зависит от защищенности общества и государства на международном уровне и от жизнедеятельности всего человечества в целом. Однако для конкретной личности глобальные проблемы сохранения жизни на Земле и ее усовершенствование – это дальнейшие, стратегические перспективы. Человек живет в реальном времени: здесь и сейчас, поэтому очень важно решать его сегодняшние проблемы, создавать необходимые условия для нормальной жизнедеятельности именно сегодня, детерминируя целесообразность настоящей жизнедеятельности с безопасностью будущих поколений. В этом обязанность государства. [4]

Наряду с закреплением основополагающих прав, свобод человека и гражданина конституционными нормами государство обязано реализовать эти правовые нормы. Конституция РФ разработана, принята и действует на основе международных норм. Российская Федерация ратифицировала Конвенцию о защите прав человека и основных свобод. Почему наше государство по жизненному уровню так отстает от развитых стран? Причин много. Но главной из них является отсутствие механизма реализации провозглашенных, декларированных правовых норм, требующего ежедневной организации и контроля со стороны государственных органов законодательной и исполнительной власти. Представляется возможным полагать, что в настоящее время этой проблеме уделяется достаточное внимание. Об этом свидетельствуют позитивное стремление законодателей ученых самых различных областей познаний, политологов, юристов, философов и т.д. выработать концепцию обеспечения безопасности личности. [5]

Библиографический список:

1. Понарина Н.Н. Глобальные проблемы современности в контексте будущего человечества // Общество и право. 2012. № 1.
2. Федеральная служба государственной статистики: Население // <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat>
3. Понарина Н.Н. Глобализация: мировая культура и локальные культуры // Общество: философия, история, культура. 2011. № 3-4. С. 36.

4. Королук Е.В. противоречия в исследовании экономической системы современной России // Вопросы экономики и права. 2011. № 34. С. 55-59.
5. Притулина О.В. Особенности конституционно-правового статуса национально-культурных автономий в субъектах Российской Федерации находящихся в пределах Южного Федерального округа // Северо-Кавказский юридический вестник. 2007. № 3. С. 47-50.

*Аванесова Н.Г., канд. юр. наук, доцент, зав. кафедрой;
Муравская Е.А., канд. юр. наук, доцент, зам. директора по учебной работе
Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ, г. Армавир*

О ПРОБЛЕМАХ ПОСТРОЕНИЯ ПРАВОВОГО ГОСУДАРСТВА В РОССИИ

В статье рассматриваются проблемы построения правового государства, отражено реальное положение в области создания основ правового государства, предложены пути решения данных проблем.

Построение государства, в котором будет главенствовать право – идея, волновавшая различных прогрессивных мыслителей. Древнегреческий философ Платон, обосновывая идею правового государства, писал: «Я предвижу близкую гибель такого государства, где законы находятся под чьей-либо властью. Там же, где закон является владыкой, а владыки – его рабами, я усматриваю спасение государства».

Состояние законности и правопорядка в обществе зависит от уровня правовой культуры граждан, их законопослушания. Анализируя состояние экономики и общества, развитых буржуазно – демократических, правовых государств – приходим к выводу, что в основе правового государства, во-первых, лежит правовая экономика, а не командно-административная, исключая внутренние стимулы к труду. А во-вторых, основой правового государства является сознательное, образованное, культурное, высоко – нравственное гражданское общество. [1]

Государство – это форма гражданского общества. В государстве, основанном не на законности и праве, личность, общество и народ противопоставлены государству как политическому аппарату власти, отчуждены от него. Гражданское общество предполагает наличие многочисленных независимых союзов, институтов и организаций, которые служат барьером против монополизма и посягательств государственных органов. Правовое государство – это демократическое государство, где обеспечиваются господство права, верховенство закона, равенство всех перед законом и независимым судом, где признаются и гарантируются права и свободы человека и где в основу организации государственной власти заложен принцип разделения законодательной, исполнительной и судебной власти. К числу дополнительных факторов и условий становления правового государства мы можем отнести: преодоление правового нигилизма в массовом сознании, выработка высокой политико-правовой грамотности у населения, появление действенной способности граждан противостоять произволу, преодоление декоративности и декларированности юридических норм, суверенная правовая власть должна быть противопоставлена любым проявлениям огосударствления.

Правовое государство все же является государством, а поэтому, как и всякое государство обладает следующими чертами: наличие государственной власти как

средства проведения внутренней и внешней политики; представляет собой политическую организацию общества, основанную на соответствующем социально-экономическом базисе общества; располагает специальным государственным механизмом; обладает определенной административно-территориальной организацией на своей территории; существует благодаря налогам и сборам; обладает государственным суверенитетом. [2]

Одним из важнейших признаков правового государства является выраженное в ст. 2 Конституции РФ провозглашение человека его прав и свобод высшей ценностью. Это единственная высшая ценность, все остальные общественные ценности такой конституционной оценки не получили и, следовательно, располагаются по отношению к ней на более низкой ступени и не могут ей противоречить. Только в отдельных, специально оговоренных в Конституции РФ в исключительных случаях, отдельные права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены.

Анализируя статьи Конституции России, можно сказать о том, что Конституция РФ соответствует «Конституции правового государства». Но правовое государство характеризуется не только Конституцией, но так же и другими отраслями права: гражданским, уголовным, административным, трудовым, семейным. Анализ этих отраслей права – отдельный предмет для исследований, но обратить внимание хотя бы на один аспект уголовного права, такой, как охрана прав, свобод и жизни человека важно в связи с определенным рядом причин.

Правовое государство должно иметь развитую экономику. За последнее время экономика России находится на определенном подъеме. Среднегодовые темпы прироста ВВП (валовой внутренний продукт) за 2008 – 2010г. составили 5,5 %, за 2011– 2015 г. планируется 6, 3%, 2016 - 2020г. будет составлять 6,6%, согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития страны до 2020 года, в которой говорится о переходе российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Но необходимо помнить, что Российский бюджет и экономика по существу во многом зависят от продажи нефти, газа и оружия. [3]

Одна из существующих опасностей для стабильности российской экономики, эта растущая неравномерность в развитии регионов. С 1990 г. разрыв в ВВП между десяткой самых богатых и самых бедных регионов увеличился почти в 3 раза. Другая опасность это растущий разрыв между бедными и богатыми. Если сравнить 1 млн. самых богатых Россиян с миллионом самых бедных, то разрыв почти стократный. За десять прошедших лет он увеличился почти в 7 раз. При этом у миллиона самых бедных россиян доходы на человека составляют чуть больше 1 доллара в день, а это признанное во всем мире мерило абсолютной бедности. [4]

Правовое государство, провозглашенное Конституцией России, предполагает равенство всех граждан перед законом, будь то государственный чиновник, предприниматель, хозяйственный руководитель все они должны отвечать за содеянные правонарушения перед законом.

Подводя итог, хотелось бы подчеркнуть, что правовое государство предусматривает высокий уровень жизни человека, а не создание красивой структуры государственной власти и декларативного обеспечения прав и свобод личности. Правовое государство становится таковым только тогда, когда все, что закреплено на бумаге будет реализовано в жизнь. Когда мы осознаем свою роль в обществе, почувствуем себя частью этого общества, ощутим, что оно полностью зависит от нас,

тогда и возникнут зачатки формирующегося гражданского общества и правового государства.

Библиографический список:

1. Понарина Н.Н. Глобализация: проблема влияния на культурную идентичность // Общество: политика, экономика, право. 2011. № 3. С. 28-33.

2. Кононенко В.М., Притулина О.В. Свобода трудового договора в контексте российского законодательства // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 10-1. С. 227-229.

3. Федеральная служба государственной статистики: Государство, общественные организации // <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat>.

4. Федеральная служба государственной статистики: Региональная статистика // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/.

*Авдеева С.М., соискатель кафедры управления трудом и персоналом
ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет нефти и газа
имени И.М. Губкина», г. Москва*

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ СТРАТЕГИИ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Становление в нашей стране рыночной экономики неизбежно влечет за собой коренное реформирование социально-трудовых отношений. Сегодня от организаций требуется применения эффективных технологий по управлению развитием корпоративных социально-трудовых отношений.

Корпоративные социально-трудовые отношения являются одним из направлений проведения преобразования в рамках реализации стратегии организации.

Данное направление, как и стратегия в целом, предполагает следующие обязательные этапы выполнения:

1. Изучение и анализ состояния. Данный этап предполагает окончательное выяснение результатов выполнения и доведение идей до работников.

2. Планирование реализации управления корпоративными социально-трудовыми отношениями. Составляется план конкретных шагов. Например, определяются критерии и методы измерения результатов деятельности, определяются критерии системы вознаграждения за требуемое поведение.

3. Оценка и распределение ресурсов.

4. Проведение преобразования корпоративных социально-трудовых отношений.

5. Оценка реализации стратегии и пересмотр плана [2, 3].

Стадия оценки и контроля выполнения завершает цикл стратегического управления. На этой стадии производится оценка эффективности реализации стратегии. В целом, для успеха реализации стратегии управления развитием социально-трудовых отношений должны носить системный характер. В силу этого они должны затрагивать все стороны жизнедеятельности компании.

Управление развитием корпоративных социально-трудовых отношений необходимо, когда существующие социально-трудовые отношения не содействуют изменению поведения до состояния, нужного для достижения желательной степени организационной результативности. Другими словами, это требуется при динамичных и значительных корректировках корпоративных социально-трудовых отношений, к которым относятся следующее: повышение морали и организационной эффективности; фундаментальное изменение миссии компании; существенные технологические изменения; усиление международной конкуренции; поглощения, слияния, совместные организации; значительные изменения на рынке; вступление во внешнеэкономическую деятельность.

Эта необходимость вытекает из требований, которые невозможно обеспечить, не создав систематического управления корпоративными социально-трудовыми отношениями (рис.). Цикл управления развитием корпоративных социально-трудовых отношений включает несколько стадий (таб.).

Цикл управления развитием социально-трудовых отношений

Стадия цикла	Мероприятия стадии цикла
Планирование	<ul style="list-style-type: none"> - анализ целей организации, основной стратегии, данных стратегического анализа; - оценка необходимости проведения изменения социально-трудовых отношений; - составление программы (плана) изменений; - планирование ресурсного обеспечения процесса изменений; - выбор стратегии изменений и методов преодоления сопротивления.
Организация	<ul style="list-style-type: none"> - обеспечение выполнения программы (плана); - создание системы спонсорской поддержки; - выбор агентов перемен; - обеспечение необходимыми ресурсами; - обучение; - налаживание коммуникаций; - реорганизация структуры, перераспределение функций и задач; - делегирование полномочий
Мотивация	<ul style="list-style-type: none"> - обеспечение вовлечения работников в процесс изменений; - создание систем стимулирования участия в изменениях; - применение различных психотехник для снижения сопротивления и обеспечения поддержки изменений
Контроль	<ul style="list-style-type: none"> - создание системы наблюдения за ходом осуществления изменений; - осуществление контроля результатов нововведений, оценка их влияния на деятельность организации; - оценка эффективности проводимых изменения корпоративных социально-трудовых отношений; - разработка корректирующих мероприятий

Источник: разработано автором на основе изучения теоретических и практических исследований управления корпоративными изменениями.

На стадии определения стратегии необходимо максимально учитывать то, какие трудности могут возникнуть при выполнении стратегии с преобразования корпоративных социально-трудовых отношений, и стараться выбрать такую стратегию, которая не требует реализации заведомо невыполнимых действий.

Цель организации - это одна из предпосылок, которая лежит в основе каждого выбора. Существует глубинная связь между компанией и процессом её становления. Цель организации играет жизненно важную роль для её выживания и длительного существования. Компания получает поддержку от групп, которые одобряют её цель, которая ясна для них; организация подвергается нападкам тех, кто отвергает эту цель.

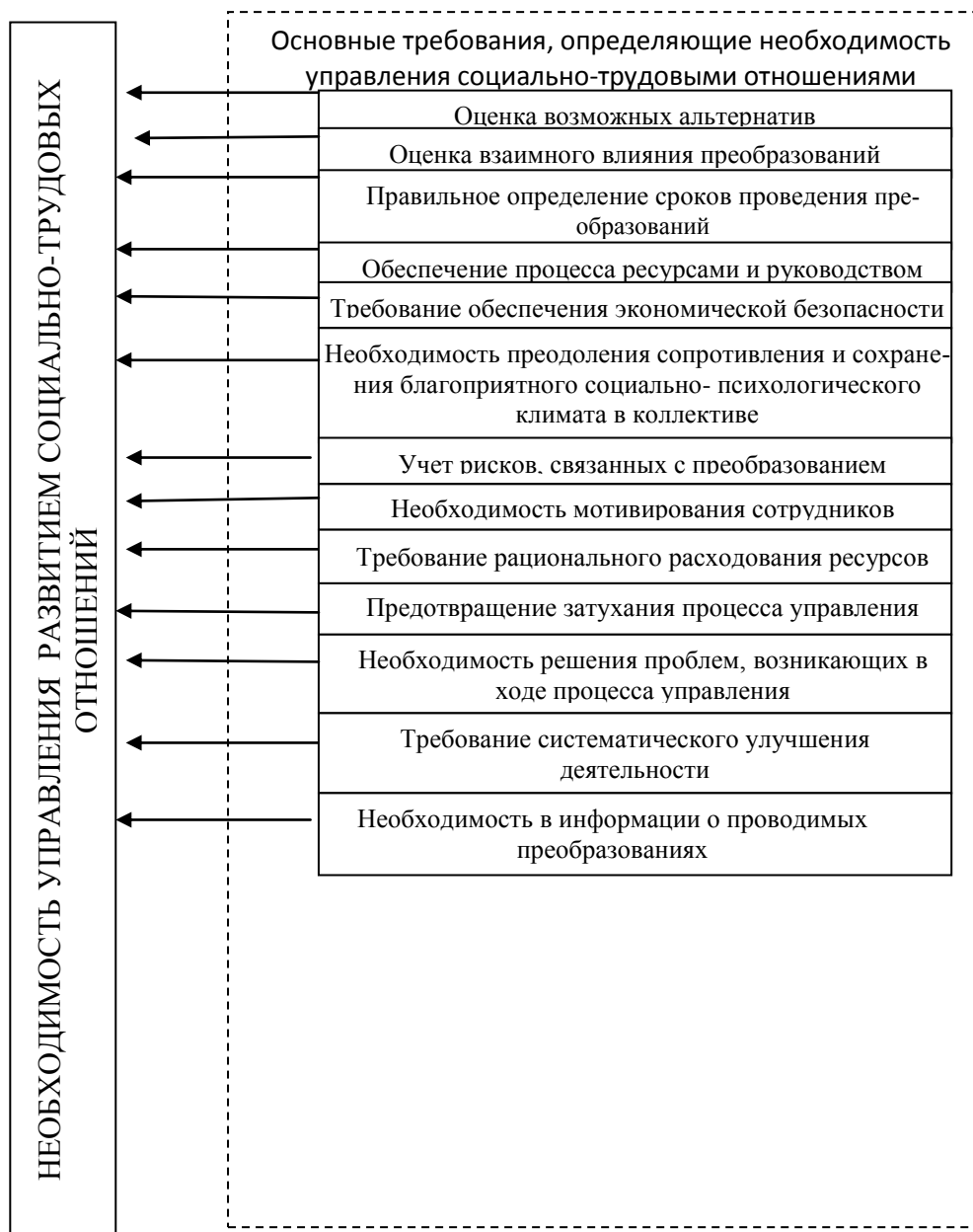


Рис. Схема обоснования необходимости управления развитием корпоративных социально-трудовых отношений.

Источник: составлено автором на основе изучения требований к управлению корпоративными социально-трудовыми отношениями.

Желание повышать эффективность функционирования компании обусловлено жёстким давлением со стороны внешнего окружения. Неспособность отдельных работников и целых групп в компании вести себя эффективно, ставит под угрозу даже само выживание организации.

Прямое отношение к реализации целей компании имеют корпоративные социально-трудовые отношения, детерминирующие поведение каждого отдельного сотрудника в организации. Индивидуальные ценности могут создавать помехи деятельности компании, когда они порождают поведение, вступающее в конфликт с требованиями, вытекающими из ценностей организации.

Итак, эффективное проведение изменений корпоративных социально-трудовых отношений, невозможно без предварительного анализа деятельности компании.

Библиографический список

1. Аксенова О.А. Организация корпоративной системы обучения. Проблемы повышения квалификации кадров и инвестиций в человеческий капитал - СПб.: СПбПУ, 2009 - С. 5.
2. Андреева И.В., Кошелева С.В., Спивак В.А. Управление персоналом.- СПб.: Олма-Пресс, 2010. - С. 234.
3. Ерёмина И.Ю., Симонова И.Ф. Опыт управления персоналом в нефтегазовых компаниях: Учебное пособие. - М.: ЦентрЛитНефтеГаз, 2007. – 212 с.
4. Ерёмина И.Ю., Вавилкина Е.Г. Формирование системы развития персонала в ООО «Ямбурггаздобыча» //Человек. Образование. Труд. Тезисы докладов. 1-ая Юбилейная конференция к научно-образовательному проекту 25-26 марта 2008г. – М.: ЦентрЛитНефтеГаз, 2008. – С.27-28.

*Акимова Л.В. д.э.н., профессор, Сахарова Л.А. канд. экон. наук, профессор,
Савинкина Л.А. канд. геогр. наук, доцент,
Дальневосточный Федеральный университет, г. Владивосток.
Воликов О.А. к.э.н., доцент, Леонович В.Е., канд. экон. наук, доцент,
ВГУЭС, г. Находка.*

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРИМОРСКОГО КРАЯ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

В статье исследуются проблемы закрепления трудовых ресурсов в Приморском крае, особенно в малых городах, предлагаются рекомендации.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, градообразующие предприятия, отток трудового населения, среднегодовая численность населения.

Анализ показал, что в начале 1989 года в Приморском крае проживало 2256,1 тыс. чел., а в 2000 году их стало 2141,1 тыс. чел., т.е. на 115,0 тыс. чел. меньше. К сожалению эта тенденция продолжается. Так, на начало 2006 года численность проживающих в крае составила 2019,5 тыс. чел., т.е. уменьшилась ещё на 122,0 тыс. чел. И эта тенденция продолжается и сегодня. Таким образом, в крае оставалось городского населения 1522,9 тыс. чел. и сельского 496,6 тыс. чел. но отток населения продолжается из-за закрытия действующих предприятий и организаций (в основном это угольные шахты, а также ряд других предприятий). [1].

Из таблицы 1 видно, что численность постоянного населения Приморского края систематически, начиная с 1989 года, стала убывать. И к концу 2012года в крае осталось 1947,3 тыс. чел. Таким образом, общий остаток жителей составил 308,8 тыс. чел.[3] И, к сожалению, эта тенденция продолжается. Не совсем понятны причины

этого процесса. Возникает закономерный вопрос: «Нам что, не нужен Приморский край?».

Таблица 1

Трудовые ресурсы Приморского края. [2]

Показатели (на конец года)	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012/2008
Численность постоянного населения	1969,6	1965,2	1953,5	1950,5	1947,3	98,9
Трудовые ресурсы – всего	1382,0	1381,6	1377,6	1368,2	1355,7	98,1
В том числе						
Среднегодовая численность занятых в экономике	977,7	977,8	980,1	983,5	982,6	100,5
В % к трудовым ресурсам	70,7	70,8	71,1	71,9	72,5	102,5
Учащиеся в трудоспособном возрасте	113,1	111,3	103,0	102,1	97,0	85,8
Обучающиеся с отрывом от производства						
В % к трудовым ресурсам	8,2	8,0	7,5	7,5	7,2	87,8
Лица в трудоспособном возрасте не занятые	291,2	292,5	294,5	282,5	276,1	94,8
В экономике						
В % к трудовым ресурсам	21,1	21,2	21,4	20,6	20,3	96,2

Назову ещё одну ситуацию, которая тоже заставляет молодёжь уезжать из малых городов Приморского края в поисках мест учёбы и работы. Например, в конце 2008 года была закрыта последняя шахта № 10 г. Партизанска, уголь которой был высокого качества, его отправляли в Японию. А к этому времени здесь были закрыты все 20 шахт, хотя по прогнозным расчётам в г. Партизанке имеются большие запасы угля, которых хватит на 50 лет. Одновременно с этим были закрыты все градообразующие предприятия: хлебозавод, 2 швейных фабрики, совхоз по разведению норок, кондитерский цех, мясокомбинат, плодово-ягодные хозяйства, ряд строительных организаций и др. Сохранился завод «Ураган», пивзавод и второй хлебозавод. Одновременно появился ряд частных организаций. Всё это вызвало отток трудоспособного населения (в том числе рабочих кадров) в г. Владивосток и другие регионы России.

Начиная с 1996 года в г. Партизанске и ряде других городов стали открывать филиалы Дальневосточного Государственного университета (теперь это Дальневосточный Федеральные университет). Партизанский филиал работал успешно с 1996 по 2012г., занятия проводились на квалифицированном уровне (5 профессоров – докторов науки и 12 кандидатов, доцентов, действовала аспирантура). всего было подготовлено около 1000 специалистов, все они были трудоспособны и продолжают работать в г. Владивостоке, Партизанске, Находке и других городах края. Но, несмотря на это филиал ДВФУ в г. Партизанске, а также в ряде других малых городов были закрыты (г. Спасск-Дальний, Лесозаводск, Дальнереченск и др.).

Кроме того в Партизанске были закрыты или соединены с Горным техникумом (колледжем) два производственно-технических училища. А здания филиала ДВФУ и производственно-технических училищ не используются и продолжают разрушаться.

Уменьшению численности населения Приморского края способствуют строительные организации жилых комплексов особенно г. Москвы и Санкт-Петербурга, которые систематически приглашают покупать жильё в Москве и Санкт-Петербурге по умеренным ценам. И если в царское время после отмены крепостного права государство фактически стимулировало народ на освоение земель Дальнего Востока, то сегодня не совсем понятно, что будет с этим богатым природными ресурсами, краем?

За 2012 год общая численность трудовых ресурсов в крае составила 1355,7 тыс. чел., в т. ч. среднегодовая численность занятых в экономике – 982,6 тыс. чел., что включает 72,5 % учащихся в трудоспособном возрасте – 97,0 тыс. чел. или 7,2% к трудовым ресурсам, и лица в трудоспособном возрасте, не занятые в экономике – 276,1 тыс. чел. или 20,3 % к трудовым ресурсам.[4]

В настоящее время среднегодовая численность занятых в экономике края по формам собственности составляет – 982,6 тыс. чел., в том числе работают в государственных и муниципальных предприятиях – 295,0 тыс. чел., в частных предприятиях трудятся – 595,1 тыс. чел., в том числе работают в сфере индивидуального труда и по найму у отдельных граждан – 273,4 тыс. чел., на собственности общественных и религиозных организаций работают – 5,4 тыс. чел., на предприятиях смешанной российской собственности трудятся – 54,9 тыс. чел., а в иностранных организациях с участием иностранного капитала – 32,2 тыс. чел. [5]

На 1 января 2013 года в крае работало 66303 организаций, из них на базе государственной и муниципальной собственности – 372, 0 тыс. чел. [6] Деятельность всех предприятий за истекший период оценивается положительно. Например, показатели работы средних предприятий за 2012 год, а это 221 предприятие в крае со среднесписочной численностью 2235 чел. обеспечила выпуск продукции в размере 121067,4 млн. руб. тоже можно сказать о предприятиях с участием иностранного капитала. [7]

Нам представляется, что для закрепления трудовых ресурсов, особенно кадрового состава в малых городах Приморского края необходимо:

1. Ввести дальневосточный коэффициент для работающих и пенсионеров, отработавших 30 лет и более на Дальнем Востоке.
2. Обратить особое внимание органов юстиции и образования на систему качественного образования и воспитания как в детских дошкольных учреждениях, так и в школах, колледжах и вузах.
3. Рассмотреть возможность открытия в малых городах на базе освободившихся зданий филиалов Дальневосточного федерального университета учебных заведений (спортивных школ, детских дошкольных учреждений).

Библиографический список:

1. Приморск. стат. Приморский край, часть 1, с. 43, 2002 г. (и на 12.01.1989г.).
2. Приморск. стат. 2012, часть 1, с. 64.
3. Приморский край 2012, часть 1, с 64.
4. Приморский край 2012, часть 1, с 64.
5. Приморский край 2012, часть 1, с 64.
6. Приморский край 2012, часть 1 с 181. Распределение предприятий по видам экономической деятельности.
7. Приморский край 2012, часть 1, с. 192.

*Алексеева Н.А., канд. экон. наук, и.о. доцента
Ярославский государственный технический университет, г. Ярославль
Корняков В.И., д.э.н., профессор
Ярославский филиал Ленинградского государственного университета
им. А.С. Пушкина*

ОСТАНЕТСЯ ЛИ НАША ЭКОНОМИКА АНТИИННОВАЦИОННОЙ?

При всех усилиях государства, всей вертикали управления, активности научной общественности, весьма велик риск сохранения российской экономикой того антиинновационного характера, который отличал её все последние годы.

Обследования устанавливают, что на 90% наших предприятий на протяжении года не предпринимается никаких инноваций, хотя бюджетные расходы на них в стране сравнимы с теми, которые имеют место у передовиков инновационности – Германии и Японии [1, с. 25].

В печати приводится немало причин столь упорной косности, антиинновационности наших предприятий, избегающих включаться в инициативы государства. Мы согласны практически со всеми уже высказанными суждениями и многими предложениями. Однако главные причины происходящего, нам представляется, остаются не высвеченными. Мы хотели бы обратить внимание экономистов на три коренных обстоятельства.

Во-первых, на то, что антиинновационность наша экономика не генерировала, а унаследовала от советского периода. Ещё Л.И. Брежнев тщетно призывал производителей гоняться за научно-техническими новинками, а не шарахаться от них, как чёрт от ладана. Гаснет инновационность – затухает рост производительности общественного труда. На наш взгляд, поворот от инновационной советской экономики к технически и экономически косной произошёл ещё в 1958 году с отменой основного сталинского оценочного показателя работы предприятий – абсолютного снижения себестоимости сравнимой продукции, его замены «резиновым» показателем снижения затрат на рубль товарной продукции, позволявшим предприятиям при его формальном «выполнении» завышать цены. И в последние годы существования СССР Госкомцен пересматривал по 200 тысяч цен ежегодно по заявкам предприятий, якобы повысивших качество своих изделий, хотя оборудование, технологии становились всё более архаичными. А победа повышения цен над сталинской политикой ежегодного снижения цен утвердила господство противоестественной практики уничтожения нашим производством своих же собственных повышений производительности труда (специалисты до сих пор ничего не пишут об этом).

Механизм самоедкого процесса прост. В товарном хозяйстве натуральные изменения становятся осуществлёнными не только в натуре, но и общественно-экономическими лишь тогда, когда они закрепляются соответственными денежными. Без этого натуральные перемены «рассасываются», утрачиваются. Натуральный рост выработки с натуральным уменьшением трудоёмкости идентифицируются как общественные, экономические при уменьшении, снижении денежных затрат, себестоимости того же самого натурального объёма продукции. Этой экономической акцией фиксируется пока ещё небольшое, но вполне материальное образование некоторого свободного ресурса социума, высвобождение общественного труда из текущего про-

изводства. Благодаря этому рост производительности и высвобождение труда становятся реально осуществлёнными факторами изменения экономики предприятия.

Однако технологические перевороты второй половины XX века покончили с экономической «самостью» предприятий. Сегодня типическое предприятие имеет экономический смысл лишь как звено технологической цепочки из десятков и сотен предприятий-переделов по производству некоторого конечного (или «узлового» промежуточного) изделия, а всё, что происходит на отдельном предприятии, есть вклад в это единое общее производство. Рост выработки, снижение трудоёмкости – это «кванты» создания конечного изделия всей «цепочки», объективно уже соотнесённые с ним, этим изделием. Так, уменьшение трудоёмкости на нашем инициативном предприятии – это её уменьшение и у конечного изделия. Но пока издержки и цена последнего никак не отобразили этого «натурального» факта, хотя по законам экономики должны были бы сделать это. В этом не может быть никаких сомнений, это бесспорно. И экономическим выражением этой железной соотнесённости к конечному изделию должно стать уменьшение отпускной цены, передаваемой по технологической «эстафете» другим звеньям технологической цепочки, наконец, конечному изделию. Это – единственный путь закономерного превращения высвобожденного труда из ресурса предприятия в ресурс общества. При этой трансформации образовавшийся на предприятии ресурс увеличивается в десятки и сотни раз (соответственно количеству звеньев технологической «цепочки»).

Так должно было бы быть согласно экономическим законам роста производительности труда, стоимости и другим. Однако закономерного уменьшения отпускных цен в нашей экономике не допускается, Цены сначала оставляются прежними, вопреки фактическим натуральным изменениям, как словно никакого роста производительности, уменьшения трудоёмкости не произошло, не было (а они произошли, были), а далее ещё и повышаются. Ресурс, образованный на предприятии индивидуальным ростом производительности, всего только становится его сверхприбылью (разницей между прежней отпускной ценой и снизившейся себестоимостью). Многократно больший и уже (в натуре) произведённый ресурс не получает денежного подтверждения и обречён на разрушение. Десятки и десятки лет в СССР и РФ уничтожается львиная доля уже произведённого, полученного эффекта от повышения производительности труда – главного ресурса экономики. Фактически производительность труда как плодотворность экономики покинула её. В глубины экономики вбиваются шаблоны снижения производительности, ибо её рост отстаёт от темпов инфляции, и каждая единица результатов достигается всё большей массой денежных затрат. Здесь – главная причина краха окаменевшей экономики СССР и не инновационности экономики РФ; трудящиеся видят-чувствуют выморочность роста производительности труда и требующихся для него инноваций.

Во-вторых, в РФ имплементируется наихудший (из двух) разрушающий тип обратных связей общественного воспроизводства. Эти связи пока ещё не исследовались экономистами, что нимало не мешало им подчинять себе нашу экономику. Они выступают как силы природы и порождаются вихревым спиралеобразным движением общественного воспроизводства – «производством средств производства для средств производства» и чётко запечатлены уже схемами общественного воспроизводства К. Маркса.

Если предположить, при том же фактическом объёме производства, увеличение массы воспроизводственной субстанции в денежном выражении, эти схемы демонстрируют мощный разорительный негативный эффект: каждая единица добавочных

вовлекаемых затрат жёстко штрафует социум, дополнительно, автоматически, независимо от распорядителей экономики втягивая в хозяйства ещё три таких же единицы, непредвидимо усиливая инфляцию с её бедствиями и затратный характер экономики. Какое бы то ни было повышение производительности труда сминается, отбрасывается на обочину экономики. Хотя рядом противоположный вариант. При повышении производительности с обязательным выведением из текущего производства общественного труда, экономически закреплённого уменьшением издержек-цен, схемы классика обнаруживают столь же мощный позитивный эффект обратных связей. На единицу выведенной из общественного воспроизводства трудовой экономической субстанции сами собой, подарочно выводятся ещё три такие же единицы.

То есть в нашем общественном воспроизводстве заключён грандиозный потенциал ресурсосозидания. Его источников является, конечно, повышение производительности труда, но механизмом формирования выступает исключительно экономика снижающихся цен. Становится понятнее секрет сталинской экономики – единственной во всемирной хозяйственной истории, в которой снижение цен, вроде бы непроизводительное расходование бюджета, сопровождалось строительством тысяч современных предприятий, высочайшим темпами увеличения национального дохода [6, с. 4]. Снижение цен соответственно росту выработки оказывается не «расходом», а величайшим «приходом» общества (порядка 300%), самой мощной фабрикацией его ресурсов.

В-третьих, переход к экономике снижающихся цен, к сожалению, не может произойти с сегодня на завтра. Он требует тщательнейшей проработки-подготовки, ряда весьма сложных предварительных социально-экономических мероприятий. Нелепейшему противоестественному самоедству нашей экономики ещё предстоит годы и годы угнетать, терзать и истощать наш социум. Но переход не может не состояться, не может не встать в повестку дня, когда члены общества удостоверятся-убедятся, что они теряют-утрачивают без экономики снижающихся цен, а главное – какой беспрецедентный рычаг своего материального и духовного возвышения они обретают с её утверждением. И уже сейчас совершенно исключительное значение приобретает проблема пробуждения имманентной тяги работников к повышению производительности труда как к плодотворнейшему источнику общественного богатства.

Экономисты до сих пор мотивируют-стимулируют работников их участием в распределении произведённого продукта. Практика постоянно сталкивается с ограниченностью этой «вещественной» мотивации. Всё более распространяется так называемое оппортунистическое поведение трудящихся. Мы полагаем, для экономики снижающихся цен перспективнее прямая мотивация *самого процесса труда* работника утверждением-развёртыванием его экономической собственности на свою производительность труда.

И пора начать хотя бы обсуждение выделенных в нашем докладе проблем. Без их надлежащего научного осмысления задержится алкаемое нашей экономикой избавление от первого и второго процессов, которые годы и годы верховодят ею, изматывая и обессиливая её.

Библиографический список

1. Алексеев А., Кузнецова Н. Инновационный потенциал реального сектора: Неутраченные иллюзии ? / А. Алексеев, Н. Кузнецова // Экономист. – 2013. – №12. – С.25.

2. Алексеева Н.А. Малый бизнес в системе общественного воспроизводства : дис. ... канд. экон. наук, 08.00.01. Иваново, 2012. С. 28.
3. Алексеева Н.А., Корняков В.И. О тенденциях динамики органического строения капитала и производства / Н.А. Алексеева, В.И. Корняков // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2012. № 3. С. 324.
4. Алексеева Н.А. Развертывание и совершенствование воспроизводственных цепочек в результате воздействия интеллектуального капитала на малый бизнес / Н.А. Алексеева // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2010. № 1. С. 7-11.
5. Алексеева Н.А., Корняков В.И. Объемные структуры общественного воспроизводства / Н.А. Алексеева, В.И. Корняков // Многоуровневое общественное воспроизводство: вопросы теории и практики. 2013. № 4. С. 372.
6. Корняков В.И. Забытое экономическое открытие И.В. Сталина и современность / В.И. Корняков // Экономическая и философская газета. 2013. №50-51. С.4
7. Корняков В.И., Алексеева Н.А. Экономическое содержание объемных структур общественного воспроизводства / В.И. Корняков, Н.А. Алексеева // Научные труды Вольного экономического общества России. 2013. Т. 175. С. 381.
8. Корняков В.И., Алексеева Н.А. Застраховаться от нео-неоиндустриализации / В.И. Корняков, Н.А. Алексеева // Философия хозяйства. 2013. № 2 (86). С. 121-126.

*Андреев В.Н., канд. экон. наук, доцент, Максимовская А.Е.
ФГБОУ ВПО Московский государственный технологический университет
«СТАНКИН»*

МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ: АНАЛИЗ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РЕСУРСНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ

В настоящей статье представлен авторский взгляд на механизмы взаимодействия участников стратегических альянсов. С этой целью взаимоотношения между компаниями в рамках альянса рассмотрены с позиций ресурсного подхода к управлению и взаимного обмена определенным ресурсом или информацией.

Современные условия вынуждают компании к поиску новых источников конкурентных преимуществ. При этом традиционные внутренние источники находятся на уровне близком к исчерпанию. В связи с этим, особую актуальность приобретают поиски возможностей повышения конкурентоспособности во внешней среде. Одним из таких источников является вступление компаний в различные виды объединений. В рамках настоящей работы будет рассмотрен такой вид объединений как стратегические альянсы.

Стратегические альянсы – это соглашение о сотрудничестве между двумя или несколькими компаниями, которые намерены заняться специфическим родом деятельности или завершить проект, используя при этом знания, материалы и другие ресурсы друг друга, но не доходят до слияния и (или) поглощения компаний.

При вступлении в стратегический альянс компании получают ряд выгод, а также за счет эффекта масштаба и разнообразия обеспечивают для себя конкурентное преимущество [1]. Компания получает не только выход на сбытовые сети или

снижение издержек производства, но и освоение знаний партнера, и «захват» его ключевых компетенций. По мнению специалистов, стратегические альянсы можно классифицировать по нескольким признакам, при этом выделяют две основные категории [2, 3].

К первой категории относятся стратегические альянсы, в которых партнерами являются не конкурирующие между собой компании. Стратегические альянсы между такими компаниями создаются участниками разных отраслей и направлены на освоение новых сфер и видов деятельности, то есть тех, на которых специализируется компания-партнер. В рамках функционирования подобного альянса партнеры могут выбрать новое направление развития, диверсифицировать свою производственную деятельность. К этому типу партнерства относятся: *транснациональные совместные предприятия; вертикальные партнерские отношения; межотраслевые отношения.*

Ко второй категории относятся стратегические альянсы фирм-конкурентов. Эта категория альянсов характеризуется двойственностью отношений, так как в них сосуществуют сотрудничество и соперничество. Для того, чтобы избежать возникновения различных проблем из-за двойственности отношений, партнеры должны действовать сообща, так как это позволит усилить их позиции по отношению к конкурентам. Несмотря на то, что данный вид альянса считается одной из самых современных форм экономического объединения, часто прослеживается прежнее соперничество между его участниками. Степень конкуренции внутри такого альянса определяется на основе вклада каждого из партнеров и выгод и преимуществ, которых удалось добиться после вступления в альянс. Вклад в альянс может быть выражен в различных активах, он может быть однороден (при производстве партнерами аналогичной продукции). В рамках такого альянса может быть охвачена только одна стадия производства, а может несколько различных стадий производства. Альянсы фирм-конкурентов разделяются на три основных типа: *интеграционные альянсы; псевдо концентрационные альянсы; комплементарные альянсы.* В рамках настоящей работы будут анализироваться именно стратегические альянсы фирм-конкурентов.

С точки зрения сферы деятельности различаются стратегические альянсы, направленные на: *реализацию проектов НИОКР; организацию совместного производства; совместное освоение рынков.*

На сегодняшний день наиболее распространенными являются альянсы по реализации сотрудничества и совместных проектов в сфере НИОКР. К этому сегменту относится более половины существующих стратегических альянсов.

Компании, вступившие в стратегический альянс, преследуют цель - улучшение собственных позиций по сравнению с конкурентами, которые остались вне альянса, что будет способствовать увеличению прибыли альянса и партнеров, вступивших в него.

Для достижения поставленных целей необходимо правильно и четко сформировать стратегию, которая даст положительный результат, а так как характерной чертой стратегического альянса является объединение имеющихся ресурсов, то при формировании стратегии альянса должен использоваться ресурсный подход к управлению [4].

Ресурсный подход к управлению рассматривает компанию как набор материальных и нематериальных ресурсов. Суть подхода состоит в том, чтобы подчеркнуть неповторимость компании, при этом отмечается, что секрет прибыльности компании лежит не в стандартном производстве как у конкурентов, а в

наличии отличительных характеристик, которые способствуют созданию уникального продукта. При проведении ресурсного анализа партнеры, вступившие в альянс, должны не только анализировать использование имеющихся ресурсов, но также должны планировать создание и приобретение недостающих ресурсов, необходимых в будущем. При этом следует отметить, что в рамках ресурсного подхода используется следующая градация: «ресурсы — способности — ключевые компетенции» [5]. Для выявления взаимосвязи между ресурсами, способностями, а также конкурентным преимуществом и стратегией применима модель Гранта, которая реализуется как пятишаговый алгоритм для соответствующего анализа. Адаптированный для работы стратегического альянса алгоритм выявления и развития способностей представлен на рисунке 1.

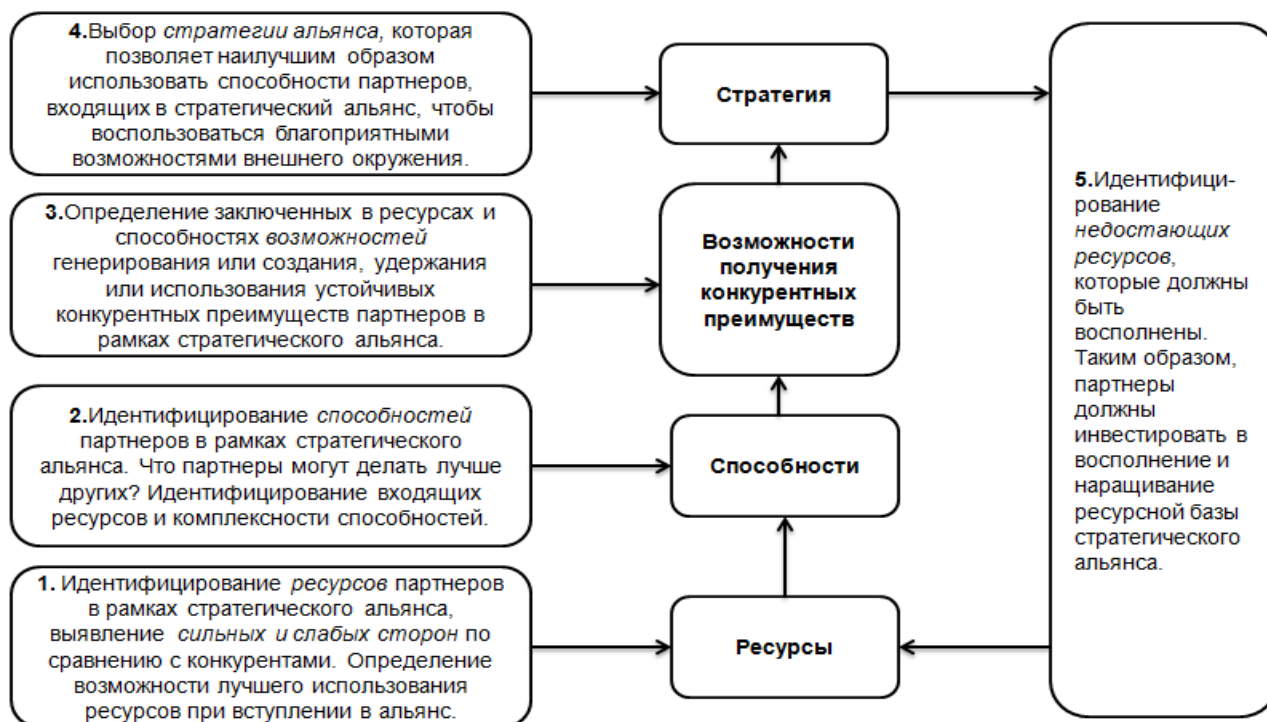


Рис. 1. Адаптированный для работы стратегического альянса алгоритм выявления и развития способностей

Для создания общего «банка ресурсов» в рамках стратегического альянса взаимодействие между партнерами осуществляется за счет кооперационных связей. Эти связи обычно являются многоканальными и состоят из нескольких контуров обмена [6].

Контур обмена – это направление взаимодействия между партнерами, входящими в стратегический альянс, характеризующееся содержанием интереса в обмене каким-либо ресурсом или информацией в определенной сфере деятельности (рис. 2).



Рис. 2. Схема взаимодействия компании А и В через контуры обмена

В стратегическом альянсе между партнерами для обмена ресурсами формируется несколько контуров обмена:

а) различной документацией (технологической, конструкторской, организационной и т.д.);

б) производственным, технологическим, организационным и другим опытом;

в) специалистами и рабочими.

Чем больше случаев обмена ресурсами между партнерами в стратегическом альянсе, тем устойчивее их взаимодействие и выше устойчивость самого альянса. Для обеспечения эффективности и устойчивости контуров обмена необходимо сбалансировать интересы партнеров. Под сбалансированностью интересов необходимо понимать соответствие между потребностью одного партнера в каком-либо ресурсе и возможностью другого партнера стратегического альянса удовлетворить эту потребность. Выполнение указанных условий позволит альянсу и предприятиям, входящим в него, получить устойчивые конкурентные преимущества и устойчиво развиваться.

Подводя итоги проведенному исследованию можно отметить, что предложенный авторский подход к пониманию процессов, лежащих в основе образования стратегических альянсов, и заключающийся в рассмотрении взаимодействия компаний-партнеров, как обмена имеющимися уникальными ресурсами, при реализации единой стратегии развития альянса, представляется адекватным действительности и полезным с точки зрения установления для менеджмента компаний, вступающих в альянс, верных стратегических ориентиров.

Библиографический список

1. Андреев В.Н., Максимовская А.Е. К вопросу о причинах формирования межфирменных стратегических альянсов //Материалы международной научно-практической конференции «Направления модернизации современного инновационного общества: экономика, социология, философия, политика, право». – Саратов, 2015. – С.18-22.
2. Гаррет Б., Дюссож П. Стратегические альянсы. – М.: ИНФА-М, 2002. – 352 с.
3. Знаменский А.О. Стратегические альянсы как международные объединения корпораций // Российский внешнеэкономический вестник, 2008. - № 4. – С. 11-19.
4. Грант Р.М. Современный стратегический анализ 5-е изд. / Пер.с англ. под ред. В.Н. Фунтова. - СПб.: Питер, 2008. – 560 с.: ил. - (Серия «Классика МВА»).
5. Андреев В.Н. Концепция технологического капитала как развитие ресурсного подхода к управлению // Вестник МГТУ «Станкин», 2014. - №4. - С. 214-219.

6. Попов Д.В. Модель кооперационных связей между предприятиями – участниками сетевой структуры // Вестник МГТУ «Станкин», 2013. - № 1. – С. 122-127.

Анненкова Е.Н., канд. экон. наук, доцент, Кроткова К.С.

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

РАЗВИТИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕКЛАМНЫХ КОМПАНИЙ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Развитие любой компании невозможно без развития ее трудового потенциала. Это в полной мере относится к рекламной индустрии, которая сегодня развивается очень быстро. В статье рассматривается опыт крупных зарубежных рекламных компаний по развитию трудового потенциала своих сотрудников, который может быть полезен отечественным компаниям.

Рекламная индустрия развивается стремительно, что требует постоянного и всестороннего развития трудового потенциала рекламных компаний. За рубежом, где этот вид бизнеса начал развиваться гораздо раньше, чем в России, успел накопиться значительный опыт развития персонала рекламных агентств.

Как в любой индустрии, торгующей интеллектом, в рекламе главное – персонал, знающий, как правильно задать вопрос клиенту, умеющий слушать, видящий картину в целом, точно формулирующий задачи и ставящий их перед другими. Российская реклама еще молода, а потому специалистов, обладающих этими качествами немного.

Кадровые вопросы в рекламе давно являются предметом обсуждения, однако системного решения проблемы подготовки специалистов на рынке этих услуг до сих пор нет. С этой целью в BBDO Group был открыт внутренний корпоративный университет. Это масштабный проект для подающих надежды сотрудников, который должен помочь превратить их в высококлассных специалистов.

Проект состоит из четырех ступеней, рассчитанных на специалистов разного уровня и специальностей. Большинство курсов создано для уже действующих сотрудников BBDO, кроме самого первого, вводящего в профессию. В BBDO School учатся как уже работающие в агентствах BBDO стажеры, так и перспективные выпускники вузов, прошедшие конкурсный отбор.

Внутреннее обучение проходит по трем дисциплинам – управлению бизнесом, clientservice (клиентскому сервису) и креативу. Причем для clientservice программа разбита на два уровня – базовый и продвинутый. Основная задача второго – подготовить отсутствующее сейчас новое поколение специалистов, способных управлять проектами с участием сразу нескольких агентств.

Надо учитывать, что уже сейчас большинство менеджеров крупнейших клиентов российских рекламных агентств – выходцы из западных компаний. Многие из них – с западным бизнес-образованием. Они хорошо разбираются в маркетинге и очень быстро развиваются. Успешный специалист в области коммуникаций должен всегда не просто не отставать, а работать на опережение. Учеба – это способ вырваться из рутины, расширить свой кругозор и получить глубокие знания о коммуникационном бизнесе в целом.

Важная цель всех программ – дать возможность талантливым, амбициозным людям, уже проявившим себя, показать, на что они способны за пределами повседневных обязанностей, построить успешную карьеру.

За рубежом очень популярна идея *networking*. («плавильного котла»), когда собранные в одной компании люди разных культур и знаний, объединившись, начинают создавать что-то принципиально новое и выдающееся. Это тоже своеобразная форма развития трудового потенциала сотрудников.

Интересен опыт развития трудового потенциала своих сотрудников американского рекламного агентства «ADVANT», с 2008 года работающего в России.

В агентстве выполняются ряд программ по развитию персонала. Одной из них является программа *DigitalLab*. Цель этой программы в организации различных образовательных проектов в области *digital*, направленных на повышение активности сотрудников. В первую очередь, это разборы кейсов, рассказы о *digital*-технологиях, мастер-классы, семинары. Кроме того, в рамках *DigitalLab* реализуются исследовательские и информационные проекты.

На сегодняшний день проект реализуется в таких форматах как курс для сотрудников в рамках ADVANT, информационная рассылка (*Newsletter*), открытые лекции для всех в рамках проекта «Кухня ADVANT», мероприятия для клиентов по запросу.

Курс в рамках *ADVANT College* подготовлен силами специалистов компании. В группе учатся от 15 до 25 человек. Программа обучения состоит из шести модулей и охватывает все составляющие цифровых коммуникаций – от технологий и медийных площадок до исследований и интегрированных проектов.

Newsletter – регулярная рассылка материалов на тему *digital*. рассылка содержит новости *digital*-рынка одной строкой, анонсы предстоящих мероприятий, а также познавательную и полезную информацию из мира *digital*.

В компании практикуются открытые лекции. В компанию приглашаются специалисты из разных *digital*-сфер. Это позволяет в формате лекции, мастер-класса или дискуссии узнавать много полезного и интересного из этой области. Кроме того, два раза в год планируется привозить международных *digital*-звезд и устраивать большие сессии для широкой аудитории.

В рамках «ADVANT» действует несколько тематических панелей: стратегическое планирование брендов, визуальные коммуникации и брендинг, а также *digital* как часть проекта *DigitalLab*. Это может быть интересно специалистам, которые так или иначе связаны с рекламой, тем, кто работает в рекламных агентствах, медийных компаниях, рекламодателям.

Существуют рекламные компании, которые сосредотачивают свои усилия на карьерном продвижении своих сотрудников. Такой компанией является рекламное агентство *McKinsey*.

К сожалению, в настоящее время большинство отечественных компаний не могут пока еще использовать многие принципы, разработанные этой международной структурой. Сотрудники *McKinsey* получают зарплату не по результатам работы подразделения, а итогам работы всей компании. Главный принцип компании в том, что фирме нужны сотрудники, работающие ради организации, а не ради заработка. Человек должен приложить максимум усилий, чтобы внутри структуры рождались новые знания и улучшенный продукт, нельзя надеяться только на стимулирующий эффект материального вознаграждения.

Компания отработала четкие правила приема работников на работу. Она старается отбирать не просто людей со знаниями и определенным опытом, ее интересуют люди с задатками лидера команды. В компании нет жесткой иерархической структуры, сотруднику позволяют самостоятельно организовать творческий процесс, поощряют его инициативу. Руководство компании стремится собрать профессионалов, а не просто наемных работников.

Чтобы сотрудники не засиживались на одном месте, в компании функционирует система карьерного роста, включающая шесть ступеней. На каждой из них – своя зона ответственности. Одновременно с карьерным ростом расширяется и зона независимости в строгом соответствии с увеличением профессиональных навыков и познавательного ресурса.

Приходящие в компанию сотрудники начинают со ступени бизнес-аналитика. Следующая стадия – «associate» (с англ. – товарищ, коллега). Затем – менеджер и младший партнер. Каждому званию соответствует и определенный круг обязанностей.

Деятельность рекламного агентства требует креативного мышления. В этой связи интересен опыт креативного агентства Young&Rubicam. Это российское представительство международного сетевого рекламного агентства.

В компании используют общие и специальные способы развития креативного мышления. К общим здесь относят создание креативной среды – неопределенной, безоценочной и мотивирующей атмосферы.

Используются также специальные инструменты творческого поиска, которые обеспечат быстрое решение прикладных задач. Таких методов множество, например, умение переключаться с идеи на идею, сужение или расширение формулировки задачи, «мозговой штурм» и т.д.

Вышесказанное позволяет говорить о том, что и многие иностранные, и некоторые отечественные рекламные компании имеют хороший опыт развития своего трудового потенциала, который может оказаться полезным для широкого использования в отечественной практике.

Апты О.М.

Тувинский государственный университет

ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ

Институты задают общие рамки взаимодействия индивидов. Конкретные же рамки взаимодействия, описывающие условия совершения сделок, определены положениями контракта, или договора между непосредственными участниками взаимодействия.

Гражданский кодекс РФ называет договором любое «соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей». Если использовать терминологию теории прав собственности, то контрактом можно назвать любое соглашение об обмене правомочиями и их защите. При заключении контракта индивиды используют в качестве данных формальные и неформальные нормы, применяя и интерпретируя их для нужд конкретной сделки.

Иными словами, контракт отражает осознанный и свободный выбор индивидами целей и условий обмена, осуществляемого в заданных институциональных рамках.

Контракт (договор) — соглашение об обмене правомочиями и их защите» являющееся результатом осознанного и свободного выбора индивидов в заданных институциональных рамках.

Таким образом, институциональный анализ создает предпосылки для рассмотрения модели рационального выбора в качестве не общего, а частного случая. Эта модель не универсальна, а лишь описывает поведение индивидов в особых институциональных рамках, и на эти рамки, как мы убедились при обсуждении проблем изменения институтов во времени, индивиды имеют весьма ограниченное влияние. Помещение модели рационального выбора в институциональные рамки получило название рамочного эффекта. Однако было бы неверным истолковывать институциональные рамки рационального выбора лишь в качестве ограничения, как, например, в случае законодательного запрета на заключение контрактов о купле-продаже наркотиков, оружия, других социально опасных товаров и услуг. Институциональные рамки не только ограничивают, они могут и создавать предпосылки осуществления рационального выбора. Так, и неформальная норма доверия, и формальное правило о возникновении из контракта обязательств сторон позволяют совершать обмен правомочиями даже при условии, что между моментом заключения контракта и его выполнением проходит значительный промежуток времени

Какие же институциональные рамки позволяют заключать контракты с учетом индивидуальных особенностей отношения людей к «естественным» (в смысле их обусловленности «природой») риску и неопределенности? Искомые институциональные рамки задаются контрактом о найме, который позволяет одной из сторон сделки отказаться от риска, получая право на гарантированный доход вне зависимости от влияния на результаты взаимодействия «естественных» факторов.

Контракт о найме — соглашение между индивидом, нейтральным к риску» и противником риска, определяющее круг задач, которые могут быть реализованы в будущем по ходу выполнения контракта» При этом противник риска передает индивиду, нейтральному к риску, право контроля над своими действиями.

Контракт о продаже — соглашение между индивидами, в одинаковой степени нейтральными к риску, определяющее круг задач, которые будут реализованы в будущем по ходу выполнения контракта.

Сопоставив контракт о найме и контракт о продаже, мы теперь переходим непосредственно к обсуждению структуры контракта. Известны три базовых типа структуры контракта — классический, неоклассический и имплицитный контракты. Классический контракт, в котором четко и исчерпывающе определены все условия взаимодействия, произволен от контракта о продаже. Имплицитный контракт, наоборот, исключает четкое определение условий взаимодействия, стороны контракта рассчитывают на их спецификацию в самом ходе реализации контракта, откуда, собственно, и происходит термин «имплицитный (не оговоренный до конца) контракт». Такой контракт произволен от контракта о найме. Наконец, неоклассический, или гибридный, «отношенческий» контракт, объединяющий в себе элементы как контракта о продаже, так и контракта о найме. Неоклассическое контрактное право и доктрина «оправдания» позволяют сторонам контракта не придерживаться его буквы в случае наступления непредвиденных обстоятельств.

Таким образом, контракт представляет собой институциональные рамки осуществления конкретных сделок. Как и любой институт, контракт не столько ограничива-

ет взаимодействие, сколько создает для него предпосылки, что становится особенно очевидным в случае сделок с несовпадением во времени моментов их заключения и совершения. Такого рода сделки связаны с риском возникновения не зависящих от намерений их участников обстоятельств. Люди различаются по степени восприятия риска, что и объясняет существование двух видов контрактов — контракта о продаже, регулирующего отношения между нейтральными к риску партнерами, и контракта о найме, позволяющего взаимодействовать людям, нейтральным к риску, и противникам риска.

Библиографический список

1. Институциональная экономика: Учебник / Под общей ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 704 с.
2. Олейник А. Н. -Институциональная экономика. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
3. [<http://bugabooks.com/book/344-institucionalnaya-yekonomika/28-tema-8-teoriya-kontraktov-lekciya-15-tipy-kontraktov.html>].

Афанасьев И.В., Вакуленко М.В.

*Белгородский государственный технологический университет
имени В.Г. Шухова*

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Рост стоимости бизнеса достигается за счет улучшение принятия стратегических и оперативных решений на всех уровнях организации и формирования корпоративной культуры.

Концепция управления стоимостью (Value Based Management, (VBM)) представляет собой одну из новейших технологий управления стоимостью компании, успешно применяемую и разрабатываемую за рубежом. Развитие рыночной экономики, усложнение организационной структуры и рост большинства российских компаний, возросший уровень неопределенности, потребность в эффективных инструментах для преодоления кризисных явлений обусловили необходимость разработки данной проблемы и адаптации технологии управления стоимостью к российским условиям [1].

Разразившийся мировой финансовый кризис наглядно продемонстрировал, что ориентация исключительно на финансовый результат в виде чистой прибыли не может достоверно отражать положение дел в компании, степень эффективности ее деятельности и уровень конкурентоспособности. Необходим критерий иного рода, не зависящий от краткосрочного колебания процентных ставок, уровней валют т. п. Таким показателем может выступать внутренняя стоимость компании, максимизация которой становится главной целевой установкой ее деятельности.

Концепция управления стоимостью компании в последнее десятилетие стала базовой парадигмой развития бизнеса, принятой экономическим сообществом. При правильной разработке, соответствующем контроле и надлежащем управлении

выбранной технологией можно добиться запланированных результатов даже в период мирового финансового кризиса [1].

Главным минус устаревших и некоторых относительно новых управленческих концепций заключается в том, что в них отсутствует взаимосвязь критериев и целевых нормативов эффективности, следовательно, сложно оценить итог воздействия каждой из этих концепций на бизнес компании в целом. Управление стоимостью компании снимает это противоречие, так как предполагает точные критерии оценки результатов, при этом стоимостное управление не предполагает никаких революционных изменений, оно лишь вносит системообразующую идею, кардинально изменяющую точку зрения на давно известные управленческие истины [2].

В настоящее время концепция управления стоимостью бизнеса получает все большее распространение, в России в последние годы сформировалось понимание того, что эффективность управления компанией определяется не ее ликвидностью, не рентабельностью, не величиной прибыли, а ростом стоимости бизнеса, при этом грамотно управляемая компания увеличивает свою стоимость во времени. Суть управления стоимостью компании сводится к следующему:

- управление компанией должно быть нацелено на обеспечение роста рыночной стоимости бизнеса и его акций.

- менеджеры, работающие на благосостояние акционеров, должны анализировать свою деятельность с точки зрения повышения стоимости компании [2].

Таким образом, в обоснование целесообразности стоимостного управления можно привести следующие аргументы:

1. Рождение этой новой философии бизнеса обусловлены тенденциями развития мирового рынка.

2. Максимизация стоимости в интересах акционеров, что фактически означает более высокую отдачу на вложенный капитал по сравнению с рентабельностью собственного капитала компаний, стратегически ориентированных на другие целевые группы и на другие целевые установки.

3. Управление стоимостью компании требует значительного объема исходных данных, что делает стоимость более информативным критерием деятельности компании. В рамках рассматриваемой концепции управленческие решения принимаются на основе как традиционных финансовых, так и на нефинансовых показателях, но особенность управления стоимостью компании состоит в том, что показатели доходности, независимости, деловой активности и другие связаны в сбалансированную систему, управление которой позволяет воздействовать на стоимостные компоненты.

4. Значения показателей стоимости не носят краткосрочный характер, так как базируются на расчете дисконтированных денежных потоков, а эффективность управления определяется сравнением денежных потоков на различные периоды времени с поправкой на неопределенность и риск [3].

Вышеизложенные размышления позволяют сделать следующие выводы: управление стоимостью – это интегрирующий процесс, направленный на качественное улучшение стратегических и оперативных решений на всех уровнях организации за счет концентрации общих усилий на ключевых (для каждой компании своих) факторах стоимости. Главная задача управления стоимостью – наметить цели и пути изменения корпоративной культуры [1].

В настоящее время в РФ управление стоимостью практикуется на ограниченном числе ведущих компаний, что во многом связано со сложностью оценки стоимости отечественных компаний в условиях высокой степени неопределенности внешней и

внутренней среды, а также с трудностями детального выявления факторов, движущих стоимость, особенно в многоуровневых организациях.

Внедрение стоимостного управления должно основываться на простоте управленческих технологий, так, чтобы быть доступным всем менеджерам российских предприятий. Данный вид менеджмента должен позволить создать единую информационную базу показателей деятельности компании, на основании которой должна строиться работа руководителей.

Следует отменить значимую роль государства при внедрении стоимостного управления. Главной задачей государственных органов на федеральном и на региональном уровне является достижение максимального экономического роста на уровне регионов и страны в целом. При этом использование стоимостного управления является путем наименьшего сопротивления при достижении указанных задач.

Следовательно, одним из важнейших направлений деятельности государственных органов должны являться мотивация и стимулирование руководителей и менеджеров предприятий к использованию новых технологий максимизации прибыли. Кроме того, нехватка квалифицированных кадров и низкий уровень компетенции руководителей компаний в вопросах стоимостного управления являются основанием для проведения разъяснительных и образовательных работ со стороны государства [3].

Сегодня обострение конкурентной борьбы – реальность для многих российских компаний. Конкуренция затрагивает все сферы деятельности: маркетинг, сбыт, закупки, отношения с государственными органами, найм сотрудников. Быстрорастущие российские компании осознают потребность в привлечении внешнего финансирования для дальнейшего развития и сталкиваются с конкуренцией на рынках капитала. В этих условиях даже компаниям среднего размера с узким кругом собственников необходима интегрирующая концепция управления, которая помогла бы бизнесу обеспечить должную конкурентоспособность. Такой концепцией может стать концепция управления стоимостью компании, подразумевающая перенос акцентов в принятии управленческих решений с прошлого и настоящего в близкое и отдаленное будущее. Компании, первыми освоившие методы управления стоимостью, получают дополнительное преимущество. Те же, которые упустят шанс, будут вытеснены с рынка более успешными соперниками [4].

Библиографический список

1. Сметанина Е. А. Процесс управления стоимостью компании / Электронное научно-техническое издание «Наука и образование» Издатель ФГБОУ ВПО "МГТУ им. Н.Э. Баумана". – 2011. – Эл № ФС 77 - 48211. ISSN 1994-0408 (1)
2. Концепция управления стоимостью компании [Электронный ресурс] Главная Библиотека управления Менеджмент Финансовый менеджмент Управление стоимостью. – Электрон. дан. – 2013. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/finance/valman/valuing.shtml>
3. Федорова Ю. М. Стоимостной подход к управлению на российских предприятиях/Ю. М. Федорова, М. С. Кочережкина// Российское предпринимательство. – 2010. – № 9. – с. 72-76.
4. Управление стоимостью: не роскошь, а необходимость [Электронный ресурс] Маркетинговые исследования и аналитические материалы – Статьи – Ценообразование. – Электрон. дан. – 2014. – Режим доступа: <http://www.russianmarket.ru/?iid=1923&pg=showdoc>

*Ашинова М.К., доктор экон. наук, профессор
ФГБОУ ВПО «Майкопский государственный технологический университет»
Чиназирова С.К., канд. экон. наук, доцент
ФГБОУ ВПО «Адыгейский государственный университет»*

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ПРИМЕРЕ ОАО «МАЙКОПСКОЕ ГРУЗОВОЕ АВТОТРАНСПОРТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ»

В статье проанализированы и определены функции и элементы внутрипроизводственной системы управления воспроизводством основных фондов на предприятии. Схематично отображен механизм управления функционированием внутрипроизводственной системы управления воспроизводством основных фондов на ОАО «Майкопское грузовое автотранспортное предприятие».

Ключевые слова: *основные фонды, управление воспроизводством основных фондов, организационная структура, управляемая система, амортизационная политика.*

Основные фонды - один из важнейших факторов любого производства. Их состояние и эффективное использование прямо влияют на конечный результат хозяйственной деятельности предприятия [1].



Рис. 1. Основные факторы влияющие на эффективность управления воспроизводственным процессом основных фондов ОАО «МГАТП»



Рис. 2. Алгоритм планирования амортизационных отчислений в ОАО «МГАТП»

Политика управления воспроизводством основных фондов ОАО «МГАТП» представляет собой часть финансовой стратегии предприятия, заключающуюся в

формировании его необходимого объема и состава, рационализации и оптимизации структуры и источников его покрытия. Исследование процесса воспроизводства основных фондов в ОАО «МГАТП» позволило выявить основные факторы, оказывающие влияние на достижение эффективности его управления (рис. 1).

Внутрипроизводственная система управления воспроизводством основных фондов состоит из управляющей и управляемой подсистем [2].

Управляемая подсистема состоит из пяти основных элементов. Изменение параметров одной из подсистем повлечет за собой соответствующие изменения. Главенствующую роль в формировании управляемой подсистемы должна занимать амортизационная политика предприятия, т. к. амортизационные отчисления остаются основным источником воспроизводства и составляют приблизительно 60-65% от общего объема финансирования. Одним из эффективных путей решения амортизационной политики в ОАО «МГАТП» является целевое и эффективное использование средств амортизационного фонда. В связи с этим, актуальным является существующий алгоритм планирования амортизационных отчислений в качестве инвестиционного ресурса в рамках оптимизации функционирования внутрипроизводственной системы управления воспроизводством (рис. 2).

Данный алгоритм по каждому конкретному этапу предполагает использование конкретной методики, что позволяет оптимизировать и определять границы каждого шага планирования, контролировать его. Функционирование внутрипроизводственной системы управления воспроизводством основных фондов ОАО «МГАТП» на основе информационных потоков представляет собой процесс упорядочения данной системы путем достижения оптимального уровня эффективности использования и восстановления основных фондов в производственных условиях во всех структурных подразделениях управляющей подсистемы на основании информации о фактическом состоянии основных фондов (рис. 3).

На рисунке 3 показано, что управление осуществляется по замкнутой схеме информационного воздействия управляющей и управляемой подсистем. Исходная программа управления определяется заданным уровнем обеспечения, структуры и эффективности основных фондов на плановый период, где $УЭ(t)$ - уровень обеспечения эффективности основных фондов на плановый период t . Расчетный выход показателя $УЭ(t)$ управляемой подсистемы воспринимается регулирующими звеньями управляющей подсистемы, которые расшифровывают её как исполнители [3].

Информационные потоки ($ИП$), необходимые для управления управляемой подсистемой представлены следующим образом: $ИП_0$ - количество информации, определённое для функционирования системы при её проектировании; $ИП_n$ - количество информации, необходимое для перевода системы в заданное состояние. При этом, изменение уровня эффективности основных фондов ($\Delta УЭ(t)$) зависит от объема и качества информации, которая имеется от системы и от того, насколько эффективны те управляющие воздействия, которые были предприняты.

Регулирующие звенья представляют собой производственные подразделения, в задачу которых входит выработка управленческих решений относительно того, каким образом вести процедуры управления каждой стадией воспроизводственного процесса (проектирование, производство, распределение, обмен, эксплуатация, ремонт, амортизация основных фондов). Для обеспечения стабильного уровня производства решение каждой конкретной производственной задачи закрепляется за определёнными функциональными и производственными подразделениями.

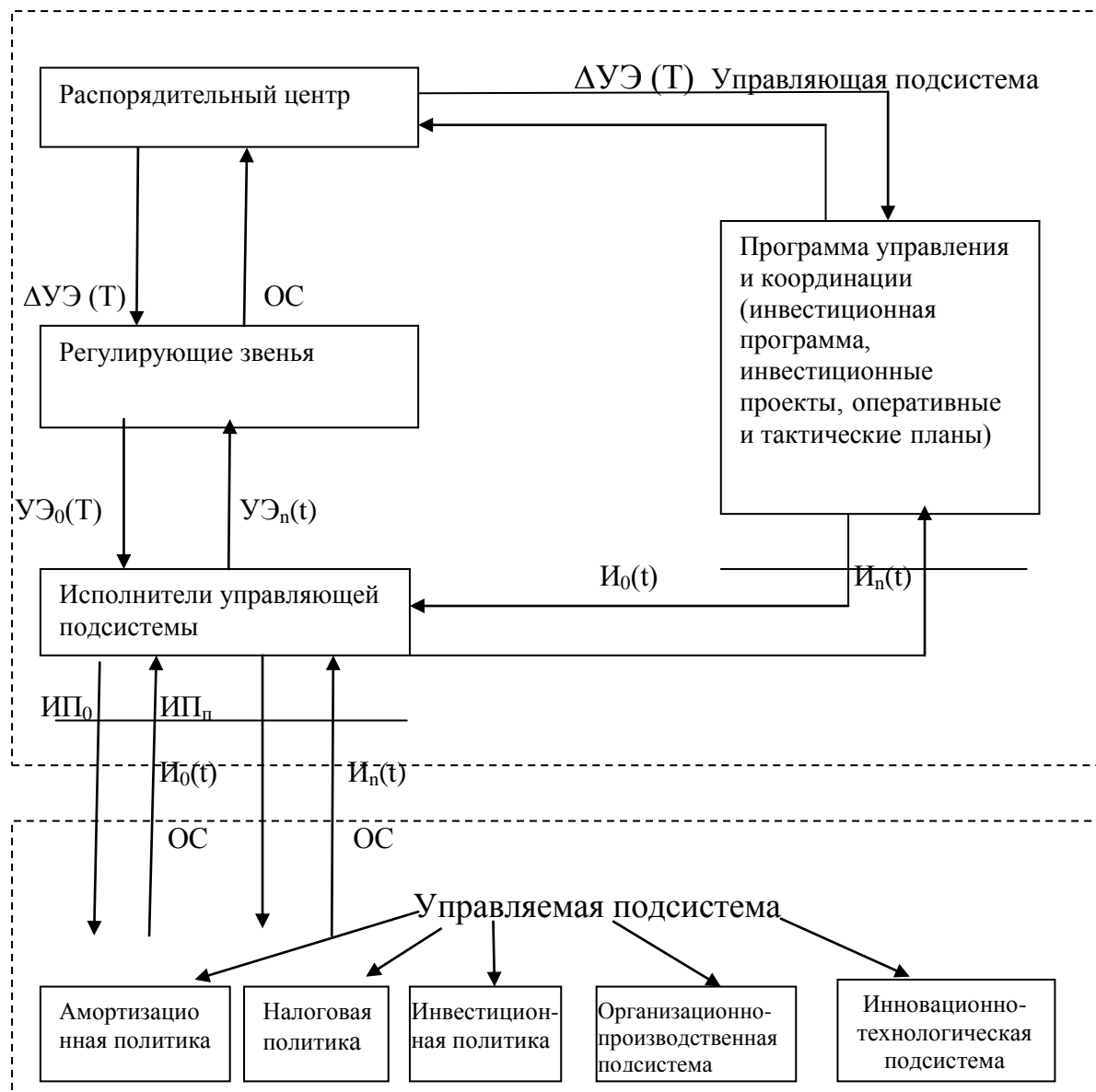


Рис. 3. Функционирование внутрипроизводственной системы управления воспроизводством основных фондов ОАО «МГАТП»

В системе также есть единый распорядительный центр. В лице единого распорядительного центра может выступать либо один работник, либо группа лиц. На практике в системе воспроизводства основных фондов имеется несколько распорядителей. Это вызывает отрицательные результаты в управлении системой в силу того, что распорядители отличаются своими установками и мотивами к действию. К исполнителям управляющей подсистемы относятся подразделения, непосредственно участвующие в подготовке и проведении процедур управления. Эти органы осуществляют управляющие воздействия на объект управления с интенсивностью $И(t)$, величина которого колеблется от $И_0(t)$ до $И_n(t)$, $И_0(t)$ - управляющего воздействия на управляемую подсистему при проектировании системы; $И_n(t)$ - управляющее воздействие на управляемую подсистему по результатам функционирования системы. В результате воздействия случайных неучтенных факторов на эффективность воспроизводства и использование основных фондов, фактические показатели $УЭ(t)$ будут отличаться от расчётных на величину $\Delta УЭ(t)$:

$$\Delta UЭ(t) = UЭ_0(T) - UЭ_n(t),$$

где, $UЭ_0(T)$ - расчётный выход системы, заложенный при её проектировании;

$UЭ_n(t)$ - фактический выход системы в результате её функционирования. Кроме того, в данной схеме обязательно присутствует обратная связь (ОС) [4].

По каналу обратной связи информация о фактических показателях эффективности производства и использования основных фондов поступает к регулирующим звеньям, которые по отклонениям $\Delta UЭ(t)$ вырабатывают управляющие воздействия $I(t)$ с целью ликвидации отклонений в плановом периоде. Эти воздействия представляют собой проведение мероприятий по наращиванию производственной мощности, ликвидации и замене морально, физически изношенных основных фондов, улучшению качественных характеристик объектов, применению прогрессивных технологий в области ремонта и модернизации, а также других мероприятий, повышающих эффективность производства и уровень использования основных фондов в современных условиях [5].

Таким образом, все перечисленные элементы объединяются в управляющую подсистему производства основных фондов - функционирование внутрипроизводственной системы управления производством основных фондов ОАО «МГАТП».

Библиографический список

1. Алексеева О.А., Салиева Р.В. О проблемах функционирования автотранспортных предприятий в современных условиях [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://science.ncstu.ru>
2. Верещагин, С.А. Основные средства [Текст] / С.А.Верещагин. – М.: Эксмо, 2011.
3. Петрикова, Е.М. Роль амортизационной политики предприятия как инструмента стимулирования инвестиций в обновление основных средств [Текст] / Е.М.Петрикова // Финансы и кредит. – 2007. - № 34. – С. 30 – 40.
4. Садовников, А.А. Особенности экономического анализа и эффективности использования основных средств на крупных предприятиях [Текст] / А.А.Садовников // Машиностроитель. – 2008. - № 1. – С. 14 – 17.
5. Экономика предприятия [Текст] / Под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер. – СПб.: Питер, 2011.

Баазан С. С-Д., Ховалыг Р. Б.

ФГБОУ ВПО «Тувинский государственный университет»

ПРОЕКТ «ОДНО СЕЛО – ОДИН ПРОДУКТ» НАПРАВЛЕН НА РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА

Губернаторский проект «Одно село – один продукт», стартовавший в Туве два года назад, с 2015 г. будет продолжен развиваться на принципах кластерного подхода. В качестве средства повышения конкурентоспособности товаров агропромышленного комплекса, перехода к производственным процессам с большей добавленной стоимостью и способа установления конструктивных взаимоотношений между предприятиями, исследовательскими, образовательными, финансовыми учреждениями и органами власти выступают кластеры.

Преимущество и новизна кластерного подхода заключается в том, что он придает высокую значимость микроэкономической составляющей, а также территориальному и социальному аспектам экономического развития. Данный подход предлагает эффективные инструменты для стимулирования регионального развития, которое проявляется в увеличении занятости, повышении конкурентоспособности региональных производственных систем, росте бюджетных доходов и др.

Феномен кластеризации – экономической агломерации взаимосвязанных предприятий на некоторой территории, известен со времен ремесленного производства. Начиная с последней четверти XX века, кластеры начали со всей очевидностью проявлять себя как важный фактор экономического развития регионов. Во всем мире экономисты все больше склоняются к тому, что регионы, на территории которых складываются кластеры, становятся лидерами экономического развития. Такие регионы-лидеры определяют конкурентоспособность национальных экономик [1].

Главная цель этого решения — совершенствование координации действий органов исполнительной власти, местного самоуправления и предпринимателей по реализации губернаторского проекта "Одно село - Один продукт". Согласно проекту, каждый населенный пункт при поддержке региональной власти будет иметь приоритетное фирменное производство, и выходить с ним на рынок [2].

Специализация кожуунов (районов), муниципальных образований при наличии соответствующей ресурсной базы, логистики должна стать приоритетной. Кластер может включать не только один кожуун, а несколько. Инициатива создания аграрных кластеров в интересах самих муниципалитетов. Только так, объединив на доверии мелких и средних товаропроизводителей, считает глава региона Ш. Кара-оол, что республика сможет подойти к созданию бизнес-структур, способных не только вывести агропромышленный комплекс региона на качественно новый уровень развития, но и открыть аграриям Тувы выход на межрегиональные рынки с конкурентоспособной продукцией.

Планы создания и развития аграрных кластеров вызревали из опыта предыдущих двух лет реализации данного проекта, который помимо положительных результатов выявил и существенные недоработки. Одной финансовой поддержки локальных проектов в сельском бизнесе со стороны органами властей оказалось недостаточно .

Для создания аграрных кластеров нужны механизмы, позволяющие на базе массы малых и средних предприятий с однородными производствами, сохранив их самостоятельность, выстроить систему партнерства. По ней подразумевается такая форма ассоциации участников губернаторского проекта, которая открывает возможности перераспределить и специализировать производства, оснастить их технологический уровень, увеличить объем и повысить качество продукции и товаров с учетом запросов рынка. В перспективе это партнерство может стать основой для формирования вертикально интегрированных компаний, обеспечивающих всю производственную цепочку от производства сырья до реализации готовой продукции потребителю. Наиболее оптимальный путь к такой структуре – создание кластера. При этом все усилия решено сосредоточить на производстве продукции мясного и молочного животноводства, в котором регион обладает инвестиционной привлекательностью ресурсного потенциала и объективными конкурентными преимуществами. По данным Минсельхозпрода РФ к началу 2013 г. регион вошел в число 10 регионов РФ, в которых доля прибыльных сельхозорганизаций составила от 100 до 91,7 %, регион занял 6 место среди регионов РФ по поголовью овец и коз, занял 10 место по производству шерсти. Кроме того, в настоящее время в сельском хозяйстве сохранили и успешно развива-

ются кроме мясного и молочного скотоводства – верблюдоводство, яководство, оленеводство и коневодство. Поэтому именно в агропромышленном комплексе представляется возможным реализация кластерного подхода. Он представляет формирование основных предприятий по зональной специализации, которые в свою очередь будут связаны с хозяйственно-логистическими связями с сетью мелких хозяйств в районах – в частности, с поставщиками сырья, переработчиками, центрами распределения и т.д., вплоть до потребителей.

По информации министра экономики и промышленности Е. Каратаевой количество аграрных кластеров в регионе будет несколько. Первый по значению – мясной. В качестве кластерных центров по производству и переработке молока рассматриваются Пий-Хемский, Каа-Хемский и Дзун-Хемчикский районы. Кластер по производству семян зерновых культур и др.

Библиографический список

1. Абдикадирова А.А. Кластеры в животноводстве как один из видов государственной поддержки и регулирования АПК Республики Казахстан. Режим доступа: na5.5tik.ru. Дата обращения 25. 03. 2015.

2. Серээжикпей А.А., Ондар Ч.С., Оюн А. О., Монгуш А.О., Иргит Ч.О., Ховалыг Р.Б. / Направления модернизации современного инновационного общества: экономика, социология, философия, политика, право: материалы международной научно-практической конференции (26 декабря 2014 г.). – В 3-х частях. – Ч. 3. Саратов.

3. Глава Тувы направил проект «Одно село – один продукт» по пути создания аграрных кластеров. Режим доступа: www.gov.tuva.ru. Дата обращения 25. 03. 2015 г.

***Баловнева К.С., старший преподаватель**
ФГБОУ ВПО «Самарский государственный технический университет»*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПУТЕМ ГРАМОТНОГО КОНТРОЛЯ

Рассмотрены причины низкой производительности труда работников на предприятии, сформированы способы контроля сотрудников с целью снижения производственных затрат времени, намечены действенные предложения по повышению мотивации труда работников.

Не всегда сотрудник заинтересован в своей работе и в ее результатах. Причин для этого может быть несколько: работник не на «своем» месте – этот вид деятельности ему не интересен и работает он здесь только потому, что его сюда «пристроили», работа близко к дому, в принципе удовлетворяет заработная плата и т.д. Еще вариант: есть возможность избежать работы, так как обязанности дублируются другими сотрудниками. Опрос исследовательского портала Работа @mail.ru, проведенный в 2013 году среди 1196 работников из разных городов и видов деятельности дал следующий результат по вопросу: «Чем занимается работник в рабочее время, когда скучает?» Список этих занятий очень длинный, но больший удельный вес занимают три основных и достаточно предсказуемых – «Сидят» в интернете – 16%, Перекусывают – 15,2%, Болтают с сотрудниками – 14,9%. Многими успешными руководителями были выработаны способы контроля сотрудников для ликвидации потерь рабочего времени:

1. Еженедельный отчет руководителей подразделений. Этот отчет должен быть в утвержденной форме, и в идеале руководители должны его заполнять в корпоративной системе. Такой подход экономит время. Утвержденная форма отчета – это залог того, что руководитель четко напишет свои результаты, а не будет красочно и подробно расписывать процесс деятельности, «пуская пыль в глаза» руководству относительно своей загруженности.

2. Видеонаблюдение. Видеокамеры устанавливаются сейчас и в магазинах, банках и на производстве. Причем сотрудники должны быть в курсе такого наблюдения – это отмечено в трудовом договоре. Они знают, что находятся под «присмотром» и это, конечно, помогает сократить непроизводительные затраты времени. Вообще-то, и самим сотрудникам запись рабочего процесса помогает: в случае когда клиент ведет себя неадекватно или предъявляет необоснованные претензии.

3. Нормирование труда или фотография рабочего дня. Для этого раз в полгода или можно раз в квартал (в зависимости от дисциплины труда работников) сотрудники службы персонала отслеживают каждое действие работника и время, которое пошло на его выполнение. Результаты получаются очень точными, но трудно их считать достаточно объективными. Так как человек ощущает постоянное внимание к себе и своей работе, он показательно старается сделать больше и быстрее. Но держать планку производительности на высоком уровне каждый день работники просто не в состоянии. Поэтому нормативы нужно устанавливать с учетом этой особенности. Еще по полученным результатам обычно выявляют и оптимизируют процессы, которые имеют самую долгую продолжительность. Например, время, необходимое работнику склада на отгрузку товара, зависит от его объема и веса, количества ассортиментных позиций. Введя штрихкодирование, можно облегчить задачу поиска товара, что сократит время в два или даже три раза.

4. Соревнования для работников. Конкуренция помогает сотрудникам увидеть свой результат труда относительно результата своих коллег. Здесь также срабатывает психологический фактор – работникам становится стыдно от того, что напоказ выставляются его лень и желание переложить свои обязанности на других. Поощрение победителей конкурсов осуществляется как в виде выдачи дипломов, благодарностей, может быть, сладких подарков, так и в виде денежного вознаграждения.

5. Выявление худших работников. Помимо победителей всегда выявляются худшие сотрудники, которых также нельзя «обойти вниманием», и необходимо своевременно принять меры по исправлению ситуации, например, направить их на обучение, если дело в недостатке знаний, прикрепить к ним наставника. Если сотрудник постоянно попадает в «чёрный» список, то обычно с ним расстаются [1].

Но помимо контроля сотрудников, необходимо их также мотивировать к труду, чтобы интерес к работе, и желание трудиться именно в этой организации не угасали. Вот предложения некоторых руководителей предприятий разных сфер деятельности:

1. Выбор людей, которые «болеют» своим делом. Для этого можно разработать или экспромтом придумать кандидату на должность тестовое задание. Например, когда ищут руководителя отдела интернет-проектов, соискателям предлагают провести аудит сайта. Кто-то отказывается, кто-то делает работу поверхностно. А кто-то не только представляет подробный анализ, но и дает рекомендации. Конечно, именно последнего следует взять на эту должность.

2. Покупка и внедрение нового оборудования, замена названий должностей. Закупка нового оборудования и автоматизация процессов – это не только плановая модернизация производства, но и мотивация для сотрудников. Ведь в этом случае че-

ловек осознает, что он работает на процветающем предприятии, которое развивается в ногу со временем. Кроме того, замена и усовершенствование оборудования часто приводят к замене названий должностей на более красивые. Например, до внедрения специализированного оборудования должность называлась грузчик, а с появлением модернизированных новшеств – комплектовщик заказа.

4. Прием временного персонала в период востребованности. Чаще всего загрузка производства на предприятии определена и легко прогнозируется, поэтому обычно поддерживается оптимальный размер штата. Если спрос растет, то лучше заранее нанять временный персонал и не «выжимать соки» из штатных сотрудников (что часто является ошибкой руководства), иначе легко погасить интерес к делу даже у энтузиаста.

5. Обучение смежным специальностям на производстве. Если руководитель создает такие условия для работника, в которых он может не только совершенствоваться в своем деле, но и освоить смежную специальность, то это говорит о мудрости руководителя, желающего воспитать для себя ценных кадров. Например, оператор крашения и лакирования может обучиться на шлифовщика либо на специалиста деревообрабатывающих станков. Эта учебная программа позволяет рабочему не только расширять свои профессиональные навыки, но и найти участок, где ему будет максимально интересно.

6. Вовлечение сотрудников в решение текущих проблем. Работник должен чувствовать себя «звеном цепи» – частью предприятия. Этого можно добиться, если создать условия, при которых будут выслушиваться и рассматриваться все предложения, поступающие от сотрудников. Конечно, рациональные предложения должны поощряться денежно [2].

Библиографический список

1. Бунатян А.Н. Мировой опыт подбора персонала при найме в организацию//Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. -2010. - №8. – с. 89-96.
2. Валиева О.В. Управление персоналом. –М.:Приор-Издат, 2010.-175 с.

Белова Н.Е., канд. п. наук, доцент

*ФГАОУ ВО «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского»,
Арзамасский филиал*

ИНФОРМАЦИОННАЯ ВОЙНА: ПОНЯТИЕ И ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

В статье раскрывается понятие информационной войны, рассматриваются её характерные признаки. Делается акцент на опасных для общества последствиях информационных войн.

Взаимодействия между субъектами политики внутри государства или на межгосударственном уровне осуществляются в информационно-коммуникативной форме – посредством политических коммуникаций. При этом, в определенных условиях места и времени, как правило, в кризисные периоды развития общества политические коммуникации приобретают характер острого и, одновременно, социально опасного ин-

формационного противоборства. Информационные войны в интернет-пространстве, на телеэкранах и страницах газет становятся отличительной чертой современных экономических, политических и военных конфликтов.

Сам термин «информационная война» вошел в научный оборот в начале 90-х гг. XX в. с подачи американских военных [1, с. 62]. Однако, многие исследователи спорно считают, что явление, описываемое этим термином, отнюдь не новое и восходит ко временам первых межгосударственных конфликтов. Так, Я.С. Шатило и В.Н. Черкасов считают первыми «информационными атаками» мифы. По их мнению, войска всякого завоевателя шли вслед за рассказами об их невероятной силе и жесткости, что подрывало моральный дух противника [2, с. 45].

В научной литературе нет единой трактовки феномена информационной войны. Последняя рассматривается сквозь призму геополитического, конфликтологического, системного и целого ряда других подходов, что подчёркивает сложность и многоплановость данного феномена. Попытаемся выделить его основные признаки.

Прежде всего, информационная война предполагает участие как минимум двух противостоящих друг другу активных сторон, что отличает её от простой пропаганды, при которой активной может быть лишь одна сторона. Объектом информационного воздействия являются когнитивная и эмоциональная сферы индивидуального и общественного сознания целевой аудитории, которая, в свою очередь, должна быть общей для противостоящих субъектов [3, с. 14].

В соответствии с этим, целью информационной войны является установление доминирования одной из сторон в управлении сознанием и поведением целевой аудитории в экономической (информационные бизнес-войны), политической (информационное противоборство между соперничающими политическими силами, правящей и оппозиционной элитой) или социальной сфере (информационные войны между различными социальными, этническими или религиозными группами).

Информационное противоборство включает в себя техническую и содержательную составляющие. Первая из них предполагает налаживание самих механизмов информационного влияния через интернет, массовые смс-рассылки, теле- и радиовещание. Вторая – это сам информационный контент, с помощью которого оказывается влияние на целевую аудиторию. Чаще всего этот контент носит тенденциозный, пропагандистский и компрометирующий характер.

Учитывая выделенные особенности информационной войны, её можно определить как острую и, одновременно, социально опасную форму информационного противоборства, предполагающую участие как минимум двух противостоящих друг другу активных сторон, и нацеленную на установление доминирования одной из сторон в управлении сознанием и поведением целевой аудитории.

Характерным признаком информационной войны является информационная агрессия, направленная на разжигание внутренних (в т.ч. политических, этнических, религиозных) или международных конфликтов. Информационная агрессия как целенаправленное коммуникативное действие ориентирована на формирование негативного эмоционально-психологического состояния (страха, фрустрации) у объекта воздействия [4, с. 200]. Такое состояние является следствием демонизации противника, формирования образа врага, с которым не может быть примирения.

В условиях жёсткого информационного противоборства девальвируются традиционные нормы журналистской этики, происходит резкое снижение ответственности за необъективность подачи информации. Используются самые разнообразные приёмы манипулятивного воздействия на индивидуальное и общественное сознание. Так,

приём «подтасовки карт» заключается в использовании фальшивых доводов и противоречащих логике утверждений. Точка зрения оппонентов либо заметно искажается, либо игнорируется, не принимается во внимание. Это делает невозможным ведение конструктивного диалога, поиск точек соприкосновения, нахождение компромиссных решений.

Ставится на поток изготовление сенсаций. Лента новостей включает в себя как реальные новости, так и так называемые фейк-новости, которые поддерживаются или просто заменяются подделками фото- и видеоматериалов. Согласно нормам журналистской этики, отсутствие подтверждающих информацию фактов (фейк-контроля), должно быть маркированным и, как минимум, сопровождаться соответствующими дискурсивными вводами: т.е. речь должна идти об информации «из непроверенных источников», информации, которая «не получила подтверждения» и т.д., но этой этической установке противоборствующие стороны, как правило, перестают следовать [5, с. 97].

Типичным для информационной войны является распространение в СМИ интерпретации события ещё до события, до того, как оно реально произошло. При этом широко используется приём «наклеивания ярлыков» с целью заставить читателя или телезрителя, не раздумывая, принять либо отвергнуть ту или иную идею, привлекательную либо неприемлемую для пропагандиста.

Жёсткая и продолжительная информационная война может иметь лишь последствия, деструктивные для индивидуального и общественного сознания. Она приводит общество к состоянию социальной аномии, нагнетает атмосферу ненависти, разрушает цивилизованный облик общества. Последствиями информационных войн могут быть реальные вооруженные конфликты.

Библиографический список

1. Курныкин О.Ю. Феномен информационной войны в контексте исторического опыта // *Дневник АШПИ*. 2012. № 28. С.60-66.
2. Шатило Я.С., Черкасов В.Н. Информационные войны // *Информационная безопасность регионов*. — 2009. — №2 (5).
3. Крестинина Е.С. Феномен информационной войны: попытка определения в научных категориях // *Дневник АШПИ*. 2012. № 28. С.13-17.
4. Седов К.Ф. Агрессия как вид речевого воздействия // *Прямая и непрямая коммуникация: сб. науч. статей*. — Саратов: Колледж, 2003. С. 200—208.
5. Синельникова Л.Н. Информационная война ad infinitum: украинский вектор // *Политическая лингвистика*. — 2014. № 2. С. 95-101.

Белозерская А.В., канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВПО Армавирская государственная педагогическая академия

ОБЩИЕ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Для каждого государства характерна своя процентная политика центральных банков. При ее формировании используются такие основные инструменты, как: базовая ставка рефинансирования и ставки по операциям банка на финансовом рынке.

Поскольку в той или иной мере очень многие банки обращаются за кредитными ресурсами к Центральному банку, влияние его ставок распространяется на всю эко-

номику. В той мере, в которой ставки Центрального банка воздействуют на банковские ставки по кредитам, они представляют собой инструмент регулирования спроса на кредитные ресурсы. Это означает, что в качестве инструмента денежно-кредитного регулирования процентная политика является составной частью дефляционной политики в большей степени, нежели приемы монетаристского контроля над денежной массой. [1]

Большое значение придавалось процентной политике и в 70-е годы, когда в условиях расширения международного движения капиталов только процентные ставки позволяли оказывать влияние на валютный курс, а через него и на состояние денежного обращения внутри страны. Резервы Центральные банков большинства развитых капиталистических стран оказались относительно малы, чтобы противостоять внешним факторам, а операции на открытом рынке — относительно неразвиты. [2]

Как известно, Центральные банки промышленно развитых стран в настоящее время ищут различные возможности для стимулирования деловой активности, в том числе и через снижение учетных ставок, которые и без того составляют от единицы до нескольких процентов. [3]

Что касается процентных ставок «предлагаемых» ЦБРФ, с помощью них банк имеет возможность проводить все сделки на финансовом рынке, осуществлять рефинансирование, а также изымать ликвидность у банков. Все это направлено на формирование уровня доходности банка на различных сегментах финансового рынка. Можно сказать, что для действий ЦБ характерна определенная логика, использование специальных принципов и подходов в проведении процентной политики, а именно: деятельность банка строго направлена на достижение конкретных целей, у банка имеется своя выработанная стратегия регулирования. Именно тема регулирования процентных ставок вызывает наибольшее количество вопросов, поэтому ниже постараемся «пролить свет» на самые значимые из них. Осуществляя операции на финансовом рынке и утверждая процентные ставки по инструментам денежно-кредитной политики, банк, тем самым, формирует коридор колебаний процентных ставок.

Более того, он создает рыночные ожидания, влияющие на экономическое развитие в будущем, воздействуя на мотивацию других банков, тем самым, подчиняет их ресурсные потоки. Не остается в стороне и монополия ЦБ в принятии решений по созданию ресурсной базы и размещению кредитных ресурсов. Все это доказывает огромное влияние ЦБ, как активного участника финансового рынка, деятельность которого имеет глобальный макроэкономический эффект. Процентная политика относится к самым существенным и значимым инструментам проводимой ЦБ политики. В процессе регуляции процентных ставок по инструментам, действия ЦБ направлены на выполнение следующей задачи: - обеспечить формирование доходности по валютным инструментам (уровень и коридор колебаний). Данное обстоятельство поможет преувеличить в сторону превышения доходности по инструментам денежного рынка над доходностью по валютным операциям. Это касается и среднесрочного периода, и коротких временных промежутков, учитывая оцениваемые курсовые риски. Далее следует сказать несколько слов об используемых ЦБ рычагах воздействия, или инструментах, при достижении поставленных им целевых ориентиров. В денежно-кредитной политике почти всех стран таким инструментом является именно процентная политика, позволяющая регулировать стоимость денег через процентную ставку.

Таким образом, посредством процентной ставки ЦБ РФ оказывает влияние на важнейшие макроэкономические переменные, такие как: уровень сбережений и инвестиций в экономике, спрос на финансовые активы, инфляцию, движение капиталов и пр. Под-

держание величины процента на оптимальном уровне позволяет не только сохранить и обеспечить стабильность денежно-кредитной системы, но и помогает развитию всей экономики и достижению целевых ориентиров денежно-кредитной политики ЦБ. [4]

Библиографический список

1. Мезенцева Е.В. Целевой подход к формированию устойчивого транспортно-логистического кластера // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. №7. С. 270-272.
2. Понарина Н.Н. Глобализация и информационное общество // Общество: политика, экономика, право. 2012. № 1.
3. Королюк Е.В. Институционально-хозяйственные факторы развития России // Экономические науки. 2011. № 78. С. 35-38.
4. Российский центр информации- www.assessor.ru.

Болуць Г.В., аспирант

ФГАОУ ВПО «Сибирский Федеральный Университет»

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Рассматривается вопрос обеспечения инвестициями инновационного процесса. Проанализирована статистическая информация и приведены рекомендации для улучшения процесса коммерциализации инноваций.

Вопрос осуществления инновационной деятельности актуален на современном этапе. Он стоит на повестке дня, и является основным предметом государственной программы «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». Инновационный процесс немыслим без инвестиций, которые играют существенную роль на различных этапах инновационного процесса и участвуют в нескольких этапах инновационного процесса.

С одной стороны, инвестиции важны на этапе создания новых знаний - инвестиции в научные организации, научные исследования. На настоящий момент труда одного специалиста редко бывает достаточно для создания нового инновационного процесса или продукта. Для создания новых технологий необходимы целые коллективы специалистов, работающих в лабораториях, оборудованных дорогой специальной аппаратурой. Частные накопления, в большинстве случаев, недостаточны для проведения масштабной инновационной деятельности. Привлечение кредитных ресурсов под инновационную деятельность в Российской Федерации затруднено в связи с высокими рисками инновационной деятельности, долгой окупаемостью инвестиций, и недостаточностью у российских банков «длинных денег», которыми можно было бы кредитовать инновационную деятельность. Инвестиции остаются почти единственным инструментом привлечения денег для инновационной деятельности [1-2].

С другой стороны, инвестиции востребованы на стадии коммерциализации инноваций: несмотря на то, что введение инноваций менее рискованно, чем их разработка, риски остаются очень большими и необходим длительный срок для обеспечения окупаемости.

Данные Росстата (табл.) иллюстрируют, что в России процент компаний, активно инвестирующих в инновации, невелик.

Динамика доли компаний, инвестирующих в инновации

В России			В ЕС
2003 г	2012 г	2013 г	2013 г
10,3%	10,3%	10,1%	20-40%

Удельный вес компаний, инвестирующих в инновации, в несколько раз ниже среднеевропейского, и не имеет тренда ни к понижению, ни к повышению, находясь в диапазоне 10,1- 10,5 %.

Важным качественным показателем является объём инноваций. Подтверждением того, что российские компании недостаточно интенсивно инвестируют инновации, выступает тот факт, что в 2010 году в рейтинге крупнейших компаний, осуществляющих научные исследования, присутствовали только 3 российские компании: Газпром (0,6 % выручки, 108 место), АвтоВАЗ (0,8% выручки 758 место), ОАО Ситроникс (2,6%.868 место) [3, С.39].

В 2013 году, в 1000 крупнейших компаний осталась только одна российская компания - Газпром, затраты которой за 2012-2013 года упали с 1 млрд. до 0,6 млрд. долларов, а место в мире с 108 до 200 [3, С.39].

Проблематичными видятся существующие подходы к оценке инновационной деятельности. В России, по мнению автора, можно отметить такие:

- Росстатом в основном представлены данные за 2008-2013 года, причём отдельные показатели (например, общие объёмы инвестиций даны по технологическим инновациям) отражаются выборочно;

- центральная база статистических данных (ЦБСД) позволяет получить данные за другие года только при фильтрации по субъектам Российской Федерации, причём не по всем (выборка видов инноваций такой же как у Росстата);

- единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС), введенная в эксплуатацию только в 2011 году, содержит данные пока за 2012 год.

Обобщая в целом тенденции развития инновационной деятельности в РФ, можно выделить следующие проблемы:

Первая проблема заключается в малом охвате инновациями предприятий - предприятия не склонны к инновациям, что обусловлено, с нашей точки зрения, нижеперечисленным:

- высокая рискованность всех, а особенно инновационных инвестиций в РФ за счёт нестабильной внутриэкономической и внешнеэкономической ситуации в стране и слаборазвитого закона защиты интеллектуальной собственности.

- низкая конкурентоспособность на внутренних рынках РФ, что снижает стимул долгосрочных инвестиций в инновации при возможности получения большей прибыли в краткосрочном периоде.

- разрыв между наукой и бизнесом, не позволяющий внедрить полученные знания в жизнь.

В частности, Роснано за три года рассмотрела около 2000 проектов, из них одобрено на получение инвестиций чуть более 90, а реально деньги получили только 30 компаний. Таким образом, инвестиции получили 1,5% проектов, что в 2-3 раза ниже среднемирового процента проектов получающих финансирование [4]. Это связано, в том числе с тем, что в России, плохо подготавливается проектная документация, в результате чего, российские проекты рассматриваются в среднем в два раза дольше чем за рубежом. Российские ученые часто не могут подготовить бизнес-план.

Вторая проблема заключается в объёме инвестиций. В России число компаний занимающихся инновациями, незначительно по отношению к общему числу компаний, те же, кто занимаются, вкладывают относительно небольшие суммы. Объем инвестиций малых предприятий за 2013 год составил 13 млрд. рублей в инновации. Проблема объёмов инноваций по причинам схожа с проблемой численности инновационных предприятий.

Для решения проблем малого охвата и объёмов инноваций в РФ, необходима активная помощь государства, а именно:

- сделать инвестиции менее рискованными, для чего необходимо улучшение законодательства, защищающего интеллектуальную собственность. Этому же может способствовать софинансирование, или даже страховка рассматриваемых инвестиций.

- повысить инвестиционную привлекательность инноваций. Этому будут способствовать налоговые послабления, для большего числа компаний. В настоящий период очень немногие компании получают налоговые льготы для осуществления инновационной деятельности.

- содействовать росту конкурентоспособности отраслей, что будет обеспечит повышение эффективности инноваций.

- создать специальные компании, которые будут активизировать связь между бизнесом и наукой. Предпочтительнее, чтобы они участвовали в прибыли, таким образом деля риск с наукой и бизнесом.

Низкий уровень инновационной деятельности создаёт угрозу для устойчивого долгосрочного развития Российской Федерации: частный бизнес не имеет достаточно стимулов, и не имеет возможности проявлять высокий уровень инновационной активности без государственной поддержки, таким образом для инновационного развития страны необходима комплексная государственная политика захватывающая большее количество компаний, и способствующая более эффективному взаимодействию между бизнесом и наукой.

Библиографический список

1. Владимирова О.Н. Источники финансирования инноваций: тенденции и перспективы // Вестник СибГАУ. - Выпуск 2 (23). 2009. - С. 292-295.
2. Владимирова О.Н. Финансовая политика как инструмент инновационного развития // Финансовая политика в сфере инноваций: проблемы формирования и реализации: монография / под общ. ред. О.Н. Владимировой. – М.: ИНФРА-М, 2013. – С.5-40.
3. Владимирова, О.Н. Организационно-экономические и институциональные основы формирования и функционирования региональных инновационных систем: Монография / О.Н. Владимирова; - М.: Доброе слово, 2011.
4. Даббах А. В. Четыре главные проблемы инвестиций в инновации / А. В. Даббах. //Forbes, 2010.
5. Ирик Имамудинов Рыночное принуждение к инновациям / Ирик Имамудинов// «Эксперт, 2012.- №44 (826).
6. Сайт Федеральной Службы Государственной Статистики, URL.:www.gks.ru.

ВЛИЯНИЕ ИМИДЖА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Рассмотрены основы формирования имиджа предприятий гостиничного хозяйства, определено влияние позитивного имиджа на их дальнейшее развитие, предложены решения по улучшению имиджа предприятий отрасли.

Одной из глобальных тенденций отрасли гостиничного хозяйства является рост объемов ее деятельности и увеличение разнообразия услуг. Однако реализация новых возможностей, включая совершенствование технологий обслуживания, введение новых информационных технологий и других инноваций является не только катализатором деловой активности компаний, но и резко обостряет между ними конкурентную борьбу. В связи с этим, деятельность гостиниц в большинстве случаев зависит от лояльного отношения к потребителям и имиджа гостиницы, который выступает в качестве ключевого маркетингового инструмента, что подчеркивает актуальность данного объекта исследования.

Вопросами имиджа и его отдельных структур занимались такие ученые как Д. Мельник, Н. Буренина, П. Сокол, К. Немикіна, Б. Джи и другие [1-3]. Однако, несмотря на значительный опыт ученых, дальнейших научных изысканий требуют вопросы определения и формирования имиджа для предприятий сферы гостеприимства, в том числе гостиничного хозяйства. Первые научные исследования в области изучения категории «имидж» встречаются в середине 1950-х гг. XX ст. Ученые В. Гарднер и С. Леви предоставили следующее определение имиджа: «Имидж - совокупность знаний, представлений и предположений человека об объекте и его окружения». Олигви Д. утверждал, что имидж товара означает «уникальный набор качеств, которые прочно укоренились в мыслях и чувствах людей» [1, с.52-53]. Учитывая задачи предприятия гостеприимства (повышение престижа фирмы, эффективность рекламы и различных мероприятий по продвижению услуг гостиницы, содействие по введению на рынок новых отелей (для сетей) и новых дополнительных услуг, повышение конкурентоспособности гостиницы), предлагаем для данных предприятий такое определение. Имидж - положительный образ по реализации основных и дополнительных услуг предприятия, который воспринимается целевыми потребителями на основе прямых и непрямых контактов.

Технология создания имиджа предполагает активное использование двух направлений: информационного (образ компании) и оценочного (эмоционально-психологическая реакция). Оценка имиджа происходит при использовании опыта, ценностных ориентаций, общепринятых норм, принципов [2, с. 152]. Концепция формирования имиджа предполагает следующие этапы развития: создание образа для позиционирования на целевом рынке; планирование PR-мероприятий; создание управляющей структуры для внедрения PR-мероприятий; контроль за выполнением плана; обратная связь с целевой группой. Исследование показывает, что формирование имиджа предприятия гостиничного хозяйства осуществляется по таким направлениям: характер и стиль отношений с клиентами предприятия, уровень корпоративной культуры, образ персонала компании, представление о стиле компании. Специфика предприятия гостиничного хозяйства заключается в том, что в процессе взаимодейст-

вия предприятия и потребителя услуг большое значение имеет первое впечатление. На мнение гостя влияет дизайн и интерьер, цвет и свет, музыка и оформление и т.д. Кроме этого передовые гостиницы разрабатывают собственный фирменный стиль (включая название, логотип, фирменные цвета, слоган и прочее). Фирменный стиль используется во внешнем и внутреннем дизайне здания гостиницы, в подборе и создании фурнитуры и оснащения (техника, мебель, текстиль, элементы декора), всех видах рекламы. Особое внимание в формировании имиджа отеля следует уделить персоналу предприятия.

Рекомендуется не только усовершенствовать внешний вид персонала гостиницы, но и аттестовать их по уровню компетентности (учитывая стандарты обслуживания), коммуникабельности; по принятию решений, связанных с экстренными ситуациями и возможностью понять отдельные потребности клиентов; по культуре обслуживания. Формирование позитивного имиджа гостиничного предприятия, позволяет создать сильную торговую марку, что в свою очередь повышает экономический эффект: увеличивается доля рынка и объемы продаж (в среднем на 5-20%); обеспечивается возврат инвестиций, создается доброжелательное отношение к компании заинтересованных групп: работников, акционеров; обеспечивается общественная и государственная поддержка.

Таким образом, сильный имидж предприятия гостиничного хозяйства и его услуг говорит об уникальных деловых способностях, повышающих ценность услуг для потребителя и позволяющих увеличить жизненный цикл предприятия и его экономический эффект.

Библиографический список:

1. Джи Б. Имидж фирмы. Планирование, функционирование, продвижение / Б. Джи. – М.: Академия, 2008. – 180 с.
2. Мельник Д.К. Формирование положительного имиджа туристического предприятия / Д.К. Мельник, Н.Б. Буренина // Культура народов Причерноморья.- 2012. – №201. – С.152-154.
3. Сокол П.М., Немикіна К.М. Формування іміджу промислового підприємства / П.М. Сокол, К.М. Немикіна // Кримський економічний вісник. – 2013. – - №3. – С. 52-61.

***Брусов А.Г., доцент; Брусова И.А., ст. преподаватель
ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»***

СОГЛАШЕНИЕ ОБ УПЛАТЕ АЛИМЕНТОВ КАК СРЕДСТВО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ ЧЛЕНОВ СЕМЬИ

В статье проанализирован один из институтов российского семейного права- соглашение об уплате алиментов. Авторы попытались обосновать, что именно алиментное соглашение выступает оптимальным средством обеспечения интересов членов семьи.

Как известно из теории семейного права, соглашение об уплате алиментов (размере, условиях и порядке выплаты алиментов) заключается между лицом, обязанным уплачивать алименты, и их получателем, а при недееспособности лица, обязанного уплачивать алименты, и (или) получателя алиментов - между законными представи-

телями этих лиц. Не полностью дееспособные лица заключают соглашение об уплате алиментов с согласия их законных представителей.

Соглашение об уплате алиментов заключается в письменной форме и подлежит нотариальному удостоверению. К заключению, исполнению, расторжению и признанию недействительным соглашения об уплате алиментов применяются нормы ГК РФ, регулирующие заключение, исполнение, расторжение и признание недействительными гражданско-правовых сделок [1]. Соглашение об уплате алиментов может быть изменено или расторгнуто в любое время по взаимному согласию сторон.

В случае существенного изменения материального или семейного положения сторон и при недостижении соглашения об изменении или о расторжении соглашения об уплате алиментов заинтересованная сторона вправе обратиться в суд с иском об изменении или о расторжении этого соглашения. При решении вопроса об изменении или о расторжении соглашения об уплате алиментов суд вправе учесть любой заслуживающий внимания интерес сторон. Например, Апелляционным определением Мурманского областного суда от 18.12.2013 № 33-4112 было отказано в удовлетворении иска о признании недействительным нотариального соглашения об уплате алиментов на содержание супруги в период ее беременности и в течение трех лет со дня рождения ребенка, поскольку факт реального исполнения нотариального соглашения об уплате алиментов ответчиком в пользу супруги установлен; доказательств того, что соглашение об уплате алиментов заключено с целью избежать обращения взыскания на заработную плату должника по исполнительному документу, не представлено [3].

Если предусмотренные соглашением об уплате алиментов условия предоставления содержания несовершеннолетнему ребенку или совершеннолетнему недееспособному члену семьи существенно нарушают их интересы, в частности в случае несоблюдения требований пункта 2 статьи 103 СК РФ [2], такое соглашение может быть признано недействительным в судебном порядке по требованию законного представителя несовершеннолетнего ребенка или совершеннолетнего недееспособного члена семьи, а также органа опеки и попечительства или прокурора.

Размер алиментов, уплачиваемых по соглашению об уплате алиментов, определяется сторонами в этом соглашении. Размер алиментов, устанавливаемый по соглашению об уплате алиментов на несовершеннолетних детей, не может быть ниже размера алиментов, которые они могли бы получить при взыскании алиментов в судебном порядке (статья 81 СК РФ) [2]. Способы и порядок уплаты алиментов по соглашению об уплате алиментов определяются этим соглашением.

Алименты могут уплачиваться в долях к заработку и (или) иному доходу лица, обязанного уплачивать алименты; в твердой денежной сумме, уплачиваемой периодически; в твердой денежной сумме, уплачиваемой единовременно; путем предоставления имущества, а также иными способами, относительно которых достигнуто соглашение. В соглашении об уплате алиментов может быть предусмотрено сочетание различных способов уплаты алиментов. Индексация размера алиментов, уплачиваемых по соглашению об уплате алиментов, производится в соответствии с этим соглашением. Если в соглашении об уплате алиментов не предусматривается порядок индексации (ст. 117 СК РФ) [2].

Н.Ф. Звенигородская четко сформулировала позицию большинства исследователей: «Отношения в настоящее время регулируются самими субъектами алиментных отношений с помощью соглашений, и только в случае отсутствия соглашения, его расторжения или признания недействительным вступают в действие диспозитивные

нормы. Соглашения, таким образом, получают надлежащую правовую защиту и могут, наконец, называться соглашениями в юридическом значении этого слова» [5;17].

Одной из существенных гарантий стабильности алиментных соглашений является то, что, согласно действующему семейному законодательству, при наличии между сторонами соглашения об уплате алиментов удовлетворение иска о взыскании алиментов в судебном порядке или единолично судьей на основании судебного приказа невозможно. Если соглашение об алиментах не исполняется плательщиком, их получатель вправе обратиться в суд с иском о принудительном исполнении соглашения, если же он обращается в суд с иском о взыскании алиментов в судебном порядке, его иск не подлежит удовлетворению. Если соглашение нарушает интересы одной из сторон, возможно обращение в суд с иском о его принудительном изменении или расторжении, а при наличии предусмотренных ст. 102 СК РФ оснований - и признании его недействительным. Однако до тех пор, пока соглашение не было расторгнуто или признано недействительным, удовлетворение иска о взыскании алиментов в судебном порядке невозможно.

По своей правовой природе алиментные соглашения, на наш взгляд, следует относить к гражданско-правовым договорам, так как они соответствуют всем признакам гражданского договора. На это указывает и правило ст. 101 СК РФ, в которой говорится, что к заключению, исполнению, расторжению и признанию недействительными алиментных соглашений применяются нормы гражданского законодательства.

Однако, несомненно, соглашениям об уплате алиментов присущ ряд специфических особенностей, которые получили отражение в нормах семейного права. При применении к алиментным соглашениям норм гражданского и семейного законодательства следует руководствоваться правилами о соотношении общего и специального законодательства. Общее гражданское законодательство регулирует общий порядок заключения, исполнения, изменения и признания недействительными соглашений об уплате алиментов, а специальное - семейное законодательство - устанавливает специальные правила, вытекающие из специфического характера алиментных обязательств [6;8].

Может вызвать определенные разногласия проблема субъектов алиментных соглашений. Согласно ст. 99 СК РФ [2], соглашения о предоставлении алиментов могут заключаться между лицом, обязанным уплачивать алименты, и их получателем. На основании этого можно сделать вывод о том, что право на заключение алиментного соглашения имеют только те члены семьи, которые уполномочены на получение алиментов нормами семейного законодательства, и только с лицами, которые являются алиментнообязанными согласно закону.

Возникает вопрос о том, будет ли действительно соглашение о безвозмездном, периодическом предоставлении средств на содержание с лицом, которое, согласно нормам семейного законодательства, не имеет права на получение алиментов?

При этом необходимо выделить две категории лиц. К первой относятся члены семьи, которые имеют право на взыскание алиментов только при наличии определенных обстоятельств. Могут ли они заключить соглашение об уплате алиментов при отсутствии этих обстоятельств? Например, супруг имеет право на взыскание алиментов в судебном порядке, только если он нуждается и нетрудоспособен. Будет ли действительным соглашение об уплате алиментов трудоспособному супругу? Ко второй категории относятся лица, вообще не имеющие права на получение содержания в судебном порядке, например фактические супруги, опекуны и попечители, лица, связанные отдаленными степенями родства. Е.П. Данилов отмечает, что члены семьи, относя-

щиеся к первой категории, безусловно, имеют право на заключение алиментного соглашения, поскольку условия предоставления содержания по соглашению определяются самими договаривающимися лицами и, следовательно, они вправе предусмотреть право на получение алиментов при отсутствии условий, предусмотренных законом (например, нуждаемости или нетрудоспособности) [4;315]. В отношении второй категории лиц дело обстоит несколько сложнее. Ответ на этот вопрос зависит от признания или непризнания семейного права самостоятельной отраслью права и от отнесения алиментных соглашений к разряду гражданско-правовых договоров.

В комментариях отмечается, что гражданское право допускает заключение соглашений, которые, хотя и не предусмотрены законом, но не противоречат ему. Если семейное право рассматривается как часть гражданского права, то алиментные соглашения, заключенные между лицами, перечисленными в СК РФ, и безвозмездные соглашения о содержании, заключенные между любыми иными лицами, будут считаться гражданскими соглашениями [7;137].

Соглашения о предоставлении содержания, заключенные между лицами, не имеющими права на принудительное взыскание алиментов, будут рассматриваться в качестве гражданского соглашения, не предусмотренного законом. Так как такие соглашения не противоречат действующему законодательству, они должны признаваться действительными. Их регулирование следует осуществлять на основании аналогии закона. Поскольку законом, регулирующим отношения, обладающие наибольшим сходством, являются нормы об алиментных соглашениях, они и должны применяться на основании аналогии закона. При этом остается открытым вопрос о природе обязательств, возникающих на основании таких соглашений.

На наш взгляд, их следует также считать алиментными. Однако допустимо и отнесение их к особому виду безвозмездных договорных обязательств о содержании. Такая классификация имеет только теоретическое значение, поскольку практически ничего не меняет: рассматриваемые обязательства и в том и в другом случае будут регулироваться нормами об уплате алиментов по соглашению сторон.

Данный подход к указанной проблеме представляется наиболее правильным и обоснованным как с теоретической, так и с практической точки зрения. Если считать семейное право самостоятельной отраслью, картина существенно меняется. В семейном праве, в отличие от гражданского, нет никаких указаний на возможность существования соглашений, прямо не предусмотренных законом. Значит, соглашения о содержании, заключенные лицами, не названными в качестве субъектов алиментных обязательств, вряд ли могут рассматриваться как семейно-правовые.

Специальные случаи признания соглашения об уплате алиментов недействительным предусмотрены ст. 102 СК РФ [2]. Алиментное соглашение может быть оспорено, если существенно нарушает интересы несовершеннолетнего или недееспособного получателя алиментов. Данное основание признания соглашения недействительным введено в целях дополнительной защиты недееспособных. Дееспособные лица сами заключают алиментные соглашения и несут ответственность за их содержание. Поэтому, если соглашение нарушает их интересы, они не вправе требовать признания его недействительным, а могут только предъявить иск о расторжении или изменении соглашения в судебном порядке. Недееспособные получатели алиментов находятся в гораздо более уязвимом положении, поскольку соглашения за них заключаются их законными представителями. Заключение соглашения через представителя не редкость в гражданском праве, и никакой дополнительной защиты для участников таких соглашений обычно не предусматривается.

Однако алиментные соглашения обладают в этом смысле рядом особенностей. Представителями недееспособных в области семейных отношений чаще всего являются их родители (в отношении несовершеннолетних детей) или другие близкие родственники (в отношении совершеннолетних недееспособных лиц). Они, как правило, состоят в семейной связи не только с представляемым, но и с плательщиком алиментов, между ними часто существуют гораздо более тесные отношения, чем при обычных отношениях представительства.

Признание недействительным соглашения об уплате алиментов действует с обратной силой и влечет аннулирование правовых последствий такого соглашения с момента его заключения. Однако, учитывая тот факт, что средства, полученные по алиментному соглашению, предназначаются для удовлетворения текущих потребностей их получателя, обратное взыскание алиментов в случае признания соглашения недействительным ограничено. Обратное взыскание возможно, если соглашение было заключено под влиянием обмана, угрозы или насилия со стороны получателя алиментов.

Таким образом, мы проанализировали правовую природу алиментного отношения, определив его как средство обеспечения прав и интересов членов семьи.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ (Часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 22.10.2014) // СЗ РФ. - 1994. - № 32. - Ст. 3301
2. Семейный кодекс РФ от 29.12.1995г. №223-ФЗ (в ред. от 22.11.2014) // СЗ РФ. -
3. Апелляционное определение Мурманского областного суда от 18 декабря 2013 г. № 33-4112 // СПС «Гарант-Максимум». – М.: ГАРАНТ-Москва, 2015.
4. Данилов Е. П. Семейные споры: Комментар. законодательства. Адвокатская и судебная практика. Образцы исковых заявлений и жалоб - М.: Право и закон, 2013. - С. 315.
5. Звенигородская Н.Ф. Брачный контракт. Договорное регулирование имущественных отношений в семье. - М.: Приор- издат, 2013.
6. Титаренко Е.П. Понятие и характеристика соглашений в семейном праве // Семейное и жилищное право. - 2013. - № 2. - С. 8.
7. Комментарий к семейному кодексу Российской Федерации: (учебно-практический): с учетом Постановления Конституционного Суда РФ от 31 января 2014 г. № 1-П / О.Г. Алексеева и др.; под общ. ред. С. А. Степанова; Ин-т частного права - М.: Проспект, 2015. - С. 137.

Бульбенко А.В., профессор

Вольский военный институт материального обеспечения

ИНФОРМАЦИОННО - ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ

В статье приводится описание информационно – образовательной среды, пути и методы повышения качества образования в военном вузе на основе информационно-коммуникационных технологий.

Модернизация военного образования имеет своей целью повышение его качества, достижение новых образовательных результатов, адекватных требованиям современной армии. В настоящее время предлагают разнообразные пути решения пробле-

мы качества образования. **Во-первых**, качество образовательного процесса (уровень его организации, адекватность методов и средств обучения, квалификация преподавателей и т. д.) само по себе еще не гарантирует качества образования в целом, так как его цели могут не в полной мере соответствовать новым потребностям армии. **Во-вторых**, во многом меняется смысл понятия «образовательные результаты». В современной педагогической психологии и дидактике оно определяется как возрастание мотивационных ресурсов личности, которые в совокупности составляют готовность к решению значимых для нее проблем. [1, с. 25]

Ориентация на новые образовательные результаты влечет за собой существенные изменения. Прежде всего, актуализируется задача формирования навыков самостоятельной познавательной и практической деятельности обучаемых. Основной целью учебного процесса становится не только усвоение знаний, но и овладение способами этого усвоения, развитие познавательных потребностей и творческого потенциала курсантов. Достижение личностных результатов обучения, развитие мотивационных ресурсов обучаемых требует осуществления лично ориентированного образовательного процесса, построения индивидуальных образовательных программ и траекторий для каждого курсанта. [1, с. 28]

Необходимым потенциалом обладают методики обучения на основе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Именно они способны обеспечить индивидуализацию обучения, адаптацию к способностям и интересам обучаемых, развитие их самостоятельности и творчества, доступ к новым источникам учебной информации, использование компьютерного моделирования изучаемых процессов и объектов и т. д. таким образом, следует говорить о формировании во многом новой среды обучения.

Создание информационно-образовательной среды стало предметом целого ряда исследований. Предлагаются различные подходы к пониманию сущности и структуры среды. Тем не менее, во всех исследованиях компоненты среды обучения разделяются на две категории: субъекты и объекты. Субъектами образовательного процесса являются обучаемые и преподаватели. Объектами – средства обучения и инструменты учебной деятельности, методика, учебно-материальная база, способы коммуникации. Объекты - это те носители информации, которые, будучи усвоены и преобразованы сознанием субъектов, превращаются в процессе учебной деятельности в качества личности.

Существуют и другие подходы к определению содержания компонентов образовательной среды, когда выделяются: субъекты среды, источники учебной информации, инструменты учебной деятельности и средства коммуникаций, а так же наполнение (учебное и методическое содержание) образовательной среды.

Обращение к информационно-коммуникационным технологиям существенно расширяет состав и возможности ряда компонентов образовательной среды. Так, к числу источников учебной информации в этих условиях можно отнести базы данных и информационно-справочные системы, электронные учебники и энциклопедии, ресурсы Интернета и т.д. как инструменты учебной деятельности можно рассматривать компьютерные тренажеры, контролирующие и обучающие программы и т.д., как средства коммуникаций – локальные компьютерные сети или Интернет. Среду, складывающуюся на основе средств информационно-коммуникационных технологий, будем далее называть информационной образовательной средой (ИОС). [2, с. 5 - 7]

В таких условиях изменяются роли субъектов, в центре обучения оказывается сам обучающийся – его мотивы, цели, его психологические особенности. Все методи-

ческие решения преломляются через призму личности обучаемого – его потребностей, способностей, активности, интеллекта и др.

Ключевым компонентом в ИОС является компьютер. Он становится средством и обработки информации, и коммуникации, и обновления знаний, самореализации обучаемых. В то же время это и инструмент для проведения учебных экспериментов. Включение компьютеров в учебный процесс изменяет роль средств обучения, используемых при преподавании различных дисциплин, новые информационные технологии изменяют учебную среду.

В последние годы усилиями ряда отечественных и зарубежных ученых в целом созданы научные и методические основы развития ИОС.

Образовательную среду, формируемую на базе средств ИКТ, целесообразно разрабатывать, во-первых, в рамках личностно ориентированного обучения, во-вторых, с опорой на достижение новых образовательных результатов – приоритетное формирование у обучаемых исследовательских и проектных умений и способностей. Только в этом случае электронные образовательные ресурсы смогут принципиально (по целевому основанию) изменить образовательную деятельность. [2, с. 9]

Используя компьютер, преподаватель может выполнять нетворческие, рутинные действия, связанные с созданием тестовых заданий, их тиражированием, предъявлением тестов, обучаемым через локальную сеть, чем обеспечивается высокая оперативность и продуктивность этого вида работы. Так можно не только предоставить учащимся различные средства диагностики (тесты личности, интеллекта, учебных достижений и др.), но и систематизировать, обработать результаты их выполнения и обоснованно распределить обучаемых по отдельным учебным группам для последующей организации дифференцированного, индивидуального обучения с использованием различных электронных образовательных ресурсов.

Дальнейшие действия преподавателя связаны с организацией усвоения учебного материала, и здесь функции средств обучения, входящих в состав информационно-образовательной среды, весьма разнообразны. Формирование мотивации и готовности к обучению. Для этого можно использовать различные возможности компьютера: визуализацию учебного материала, имитационное моделирование проблем в изучаемой области и воссоздание ситуаций мотивационного характера. [3, с. 11]

Важным условием повышения качества обучения является систематический контроль над ходом учебной деятельности и своевременная коррекция. Таким образом, электронные образовательные ресурсы и формируемая на их базе новая информационно-образовательная среда имеют немалый потенциал для повышения качества обучения. Однако он будет реализован в полной мере только в том случае, если обучение будет строиться с ориентацией на инновационную модель, важнейшими характеристиками которой являются личностно ориентированная направленность, установка на развитие творческих способностей обучаемых.

Библиографический список

1. Якиманская И.С. Личностно-ориентированное обучение в современной школе. // Вопросы образования. - 2013. - № 2.
2. Беренфельд Б. С., Бутягина К.Л. Инновационные учебные продукты нового поколения с использованием средств ИКТ (уроки недавнего прошлого и взгляд в будущее) // Вопросы образования. - 2014. - № 3.
3. Невуева Л.Ю., Сергеева Т.А. О перспективных тенденциях развития программных средств // Информатика и образование. – 2009. - № 4

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Грамотное и продуманное стратегическое управление в условиях современной экономики является важнейшим и основополагающим условием успеха любого предприятия. В общем смысле стратегия управления – это план управления организацией, направленный на укрепление ее позиций, удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей.

В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и выработать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении. Практика же показывает, что в действиях организаций стратегия, как правило, отсутствует, что и приводит зачастую к поражению в рыночной борьбе. Это происходит из-за того, что, во-первых, организации планируют свою деятельность исходя из того, что окружение не будет меняться, либо в нем не будет происходить качественных изменений. Во-вторых, планирование начинается с анализа внутренних возможностей и ресурсов организации.

Существует ряд проблем, таких как:

- проблемы, которые прямо связаны с генеральными целями организации;
- проблемы и решения, связанные с каким-либо элементом организации, если этот элемент необходим для достижения целей, но в настоящее время отсутствует или имеется в недостаточном объеме;
- проблемы, связанные с внешними факторами, которые являются неконтролируемыми.

Проблемы стратегического управления чаще всего возникают в результате действия многочисленных внешних факторов. Поэтому, чтобы не ошибиться в выборе стратегии, важно определить, какие экономические, политические, научно-технические, социальные и другие факторы оказывают влияние на будущее организации [1].

Выбор того или иного вида управления зависит от уровня нестабильности внешней среды, т.е. от количества времени, отведенного фирме для принятия решения. Каждый вид управления применяется при конкретном уровне нестабильности.

В современных условиях уровень нестабильности очень высок. Уровень нестабильности зависит от отрасли, в которой хозяйствует компания, от экономических и политических факторов, влияющих на бизнес.

Каждый вид стратегического управления целесообразно применять при определенном значении уровня нестабильности, который существует вокруг данной компании.

Чем выше уровень нестабильности, тем сложнее управление и больше усилий необходимо затрачивать для перехода на такой вид управления.

Стратегическое управление предусматривает не только тщательную проработку всех его направлений, что само собой становится очевидным, но обязательное участие в его разработке менеджеров всех уровней управления.

При реализации стратегического управления возникает множество проблем и трудностей, которые также необходимо знать, чтобы быть к ним готовым, исключить ошибки

Одной из важных проблем стратегического управления является методология и организация разработки стратегии. Не все параметры развития фирмы можно выразить в количественных показателях и рассчитать соответствующим образом, часто ощущается недостаток информации, является проблемой и квалификация персонала, потому что разработка стратегии - это большая исследовательская работа. Высокая динамика современных экономических процессов, циклический характер развития также создают методологические трудности. Остро ощущается потребность в новых методиках оценки, анализа и моделирования процессов социально-экономического развития.

Для решения вышеизложенных проблем мы предлагаем уделять на предприятиях должное внимание стратегическому менеджменту, развивать данное направление исходя из специфики организации. Также введение управленческого учета на предприятиях, на наш взгляд станет эффективным решением данных проблем, потому как данный учет конкретно рассматривает данные пункты[2].

Библиографический список

1. О стратегическом планировании в Российской Федерации: федеральный закон от 28 июня 2014 г. №172 – ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс»;
2. Сидорова М.И., Гордеева Е.И. [Текст]: Управленческий учет и менеджмент: вопросы кросс-функционального взаимодействия «Международный бухгалтерский учет», 2014, № 35 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».

Бурсова А.П., преподаватель

филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет», г. Тихорецк

СУБЪЕКТИВНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ ЛИЧНОСТИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПСИХОФИЗИОЛОГИИ

В статье рассмотрены субъективное благополучие личности, представленное интегральным социально-психологическим образованием, которое содержит оценочное отношение человека к своей жизни, к самому себе и несёт в себе инициативное начало.

Чувство экономического благополучия соединено с понятием субъективного благополучия. Субъективное благополучие – понятие, которое выражает своё собственное отношение человека к личности, а также к жизни и процессам, имеет значительное значение для личности со стороны усвоенных нормативных суждений о внешней и внутренней среде, что можно охарактеризовать чувством удовлетворения. В понятие субъективного благополучия нужно подключать и конкретные формы поведения, что позволяют улучшать качество жизни во всех ее проявлениях, позволяют достигать высокой степени самореализации.

Таким образом, субъективное благополучие личности представлено интегральным социально-психологическим образованием, которое содержит оценочное отношение человека к своей жизни, к самому себе и несёт в себе инициативное начало. Оно включает все три компонента психического явления:

когнитивность, эмоциональность, коннотативность (поведенческий), и отличается субъективными, позитивными и глобальными единицами измерения.

Кроме того, в исследованиях разных учёных: психолога, социолога, философа подвергаются анализу различные аспекты субъективного благополучия. В фокусе внимания исследователей обнаруживаются потребности и ценности, осознанность своего поведения и занятия по их удовлетворению, вызванное определенным состоянием, такими, как удовлетворение в труде, счастье, позитивность эмоций, что отражается в социальных сетях [5].

В исследованиях субъективного благополучия личности уделено большое значение соответствию злободневных потребностей индивидуальным потенциалам человека по их улагодворению. Другими словами, сфера потребности обретает тесную связь с областью самосознания. Конечно, можно предполагать, что при значительных потребностях, при низком уровне самостоятельно удовлетворить эти потребности наступает субъективное неблагополучие. Так водворяется связь между актуализацией потребностей и сознанием их реального воплощения. Эти аспекты находят своё отражение и в компетентностном подходе подготовки выпускников-бакалавров разных направлений [3, 4].

Такая аналогичная ситуация нередко создает предпосылку для приумножения активности личности, которая направлена на удовлетворение этой потребности. Возникающая рефлексия ситуации и собственных и притязаний задействует механизмы самоотношения, самосознания и приводит к изменению индекса субъективного благополучия.

При увеличении возможностей осуществления притязаний умножается и индекс благополучия. Для человека становится более важным не реальное достижение, а сама возможность этого достигнуть. Отсюда значительным делается соображение того, что феномен субъективного благополучия в первоначально связан не столько с потребностями и их исполнением, а субъективным отношением личности к возможности их удовлетворения.

Западные учёные в пущей степени рассматривают связь субъективного благополучия с экономическими условиями жизни. Они отмечают, что с переходом «от общества скудости к обществу (экзистенциальной) безопасности резко повышается субъективное благополучие», но такая зависимость не проявляется как линейная зависимость и при достижении предопределенного порога экономический рост больше не увеличивает в существенной мере его индекса.

Например, что при некотором уровне голод уже не составляет реальную проблему для большинства людей. Выживание начинает приниматься как должное. Если дальнейший экономический рост приносит с собой ухудшение нематериального качества жизни, то это фактически приводит к понижению уровней субъективного благополучия.

А вот российские психологи на примере изучения субъективного чувства бедности определяют и обратную связь: «субъективное чувство бедности способствует формированию специфической самоконцепции личности (восприятия себя, своего социального статуса и т. п.), особых социальных ожиданий у людей». Здесь скрывается важная во всех отношениях идея, по которой, «субъективная» бедность создана не только в ее объективной оценке как таковой, но субъективно требуема от общества.

Приходим к заключению, что не только субъективное благополучие связано с экономическим положением человека, но и экономическое положение связано с

субъективным благополучием. Многими учёными подчеркивается и взаимосвязь субъективного благополучия с трудовыми процессами, как например, наличие трудовой деятельности, её содержание, взаимоотношения в процессе труда, психологические и социально-психологические особенности трудовой деятельности.

Очень значима зависимость субъективного благополучия от уровня интеллектуального развития человека, его информированности. Несомненно, можно наблюдать связь субъективного благополучия с психофизиологическими свойствами, зависящими от преобладания симпатической или парасимпатической нервной системы данного субъекта. Психофизиологи считают, что эти преобладания нервной системы отражены состоянием активности или пассивности. Это есть одна из причин эмоционального компонента субъективного благополучия.

Субъективное благополучие показывает, что для субъекта наиболее важно ценно, каков уровень устремления к чему-либо. Соответственно разнообразным типам ценностных ориентаций и мотивационной структуре соответствуют определенные типы субъективного благополучия, так называемые, модусные комплексы. Мы выделяем модус материального пополнения, личностного самоопределения, социального самоопределения, характерологического благополучия, профессиональной ориентированности, физиологического и психологического здоровья. В психофизиологии есть инструментарий для выявления полноты выраженности этих модусов.

Так модус материального пополнения тесно связан с материальной подструктурой личности, со значимостью материального обогащения.

В модус личностного (смыслового) самоопределения включена система реализации личностных смыслов, жизненного сценария в зависимости от условий социализации.

А вот модус социального самоопределения включает систему связей и отношений, которые можно квалифицировать как «необходимые и достаточные» для сохранения внутреннего равновесия.

Модус личностного (характерологического) благополучия относится к субъективной оценке собственного характера, свойств личности с точки зрения их приемлемости для широкого круга явлений личности.

Модус профессионального самоопределения и роста характеризуется адекватностью профессионального самоопределения, удовлетворенностью избранной профессией, трудом, отношениями с коллегами.

Модус физического (соматического) и психологического здоровья наполнен системой взглядов на ценность здоровья и определяет деятельность, направленную на оптимизацию здорового образа жизни [1].

Реальный экономический статус человека и субъективные психологические оценки его чаще всего не соответствуют друг другу. Адекватная оценка подразумевает соответствие психологической оценки и реального экономического положения, которые практически совпадают. Второй вариант – это завышенная самооценка, когда представления о своем экономическом статусе превосходит реальное имущественное положение, т.е. человек воспринимает себя как более богатого или менее бедного, чем он есть на самом деле. И третий вариант, когда занижена самооценка, а человек оценивает себя как более бедного или менее богатого, чем он есть реально.

Объективный беспристрастный экономический статус подразумевает конкретность экономического положения человека, которое определено реальными

источниками дохода, наличием в собственности недвижимости, ценных бумаг, достаточного уровня доходов.

Субъективный экономический статус определяется самооценкой человеком своего материального благосостояния и своих экономических возможностей, а также соотносением себя к какой-либо имущественной группе.

В соответствии с этим критерием человек может переживать свою принадлежность к конкретной социальной группе, поэтому ведет себя соответственно с ее штампами и нормами поведения.

В большинстве исследований [2, 6] показано, что субъективный экономический статус воздействует на ценностные ориентации личности не только здоровой, но и с ограниченными возможностями здоровья. Так личности, высоко оценивающие свой уровень материального благосостояния, ориентируются на материальную обеспеченность, на здоровье и семейное благополучие. Наиболее привлекательными для опрошенных с низким субъективным благополучием являются ценности здоровья, семьи и работы, ради которых они придают большое значение таким ценностям, как честность, образованность, твердость воли и терпимость [2]. В отличие от других респондентов эти люди отличаются выраженной ориентацией на терпимость как инструментальную ценность.

С возрастанием субъективного благополучия минимальное значение люди начинают придавать труду, ответственности, воспитанности и жизнерадостности, а все более значимыми для них становятся деятельная жизнь, независимость, инициативность и смелость в отстаивании своих убеждений.

Библиографический список:

1. Кондракова Э.В., Бурсова А.П. Компетентностный подход в дискуссиях о проблемах и путях модернизации российского образования // Концепт. – 2014. – Спецвыпуск № 30. – ART 14855. – 0,4 п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2014/14855.htm>. – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.
2. Кондракова Э.В., Бурсова А.П. Применение информационно-коммуникационных технологий в реабилитации инвалидов. Преподаватель высшей школы в XXI веке // Труды 11-й международной научно-практической Интернет-конференции «Преподаватель высшей школы в XXI веке». Сборник 11. – Ростов н/Д: ФГБОУ ВПО РГУПС, 2014. – 307 с. – С.-193-196.
3. Лобанова А. В., Молчанова Е. В., Бурсова А. П., Жигимонт С. Н. Содержание выпускной квалификационной работы психолога-выпускника // Современная школа: из опыта инновационной деятельности. Выпуск 4. - Концепт. - 2014. - ART 55252. - URL: <http://e-koncept.ru/2014/55252.htm> - Гос. рег. Эл № ФС 77- 49965. - ISSN 2304-120X.
4. Пьянкова Н.Г., Матвиюк В.М. Педагогические условия совершенствования подготовки бакалавров экономики к инновационной профессиональной деятельности // Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2014. -Т. 20. -С. 1741-1745.
5. Пьянкова Н.Г., Матвиюк В.М. Социальные сети и их влияние на человека // В сборнике: Информационные технологии в экономике, образовании и бизнесе Материалы международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. С. 83-86.
6. Ящук Н.Ю. Проблема социализации личности в образовательном процессе. В сборнике: Гуманитарные знания и естественные науки: современные проблемы и перспективы развития Материалы III Межвузовской научно-практической конференции; под общ. редакцией Е. В. Королук. - 2014.- С. 185-187.

ВОСПИТАНИЕ ДУХОВНО-ПРАВСТВЕННОЙ КУЛЬТУРЫ МОЛОДОГО ПОКОЛЕНИЯ КАК ИННОВАЦИЯ В ОБРАЗОВАНИИ

В статье рассмотрены меры по воспитанию духовно-нравственной культуры молодого поколения как инновация в образовании.

Отличительной чертой современного мира являются стремительно разворачивающиеся, глубокие инновационные преобразования, охватившие социальную, экономическую, политическую и духовно-нравственную сферы жизни общества. Современную действительность фундаментально преобразовало внедрение таких радикальных инноваций как мобильная телефонная связь, персональный компьютер, различные микропроцессорные технологии, спутниковое телевидение, Интернет.[1]

Значительно изменились и жизненные приоритеты граждан. Сегодня для большинства молодых людей традиционные нравственные ценности не являются ориентиром по жизни. Это становится причиной нарушения моральных норм и правил, проявление форм асоциального девиантного поведения, что ведет к деградации общества в целом. Именно поэтому в современных условиях важнейшей задачей государства является воспитание духовно-нравственной культуры молодого поколения [2].

В связи с этим необходимо обратить особое внимание на формировании у молодых людей социального здоровья, так как только социально-значимая, активная и здоровая молодежь способна сформировать достойное будущее нашей страны со стабильной политической и экономической системой, развитыми духовными и нравственными качествами, богатым национальным достоянием. Необходимо своевременно искать свежие стратегии, концепции, идеи, отвечающие любым потребностям общества: от условий труда здравоохранения до развития образования и духовно-нравственной культуры общества. Поисковых путей решения проблем, стоящих перед нашим обществом способствует распространению социальных инноваций.

Для России «Социальные инновации» -относительно новый термин, подразумевающий новые идеи, направленные на улучшение существующих социокультурных и экономических условий страны [3]. Так за последние годы различно рода новшества внедрялись в систему образования. Вышло немало научно-методических документов и нормативно-правовых актов, в которых отмечается важность усиления воспитательной функции образовательных учреждений. В последней редакции Закона «Об образовании» отражен новый этап образовательной политики. Одним из наиболее значимых преобразований стало признание приоритетной роли воспитания. Теперь важнейшей задачей основных общеобразовательных программ признается обеспечение духовно-нравственного развития, воспитания и качества подготовки обучающихся.

Духовно-нравственное воспитание является основным направлением всех социальных институтов воспитания - семьи, учебного заведения, социального окружения. Формирование единства духовно-нравственного развития и профессиональной подготовки обучающихся осуществляется более эффективно при комплексном воздействии на когнитивный, аксиологический, деятельностный компоненты.

Воспитательный процесс приобретает все больший удельный вес в образовательной деятельности и в условиях вступления России в европейское образовательное пространство (Болонский процесс), реализации стратегии национального развития

Российской Федерации до 2020 года и концепции модернизации общего и профессионального образования [4].

С целью повышения качества воспитательной работы, развития познавательного интереса в систему воспитательной работы вводятся информационно-коммуникационные инновационные технологии.

В связи с компьютеризацией школ и высших учебных заведений появилась возможность использовать инновации не только в научно-образовательных целях, но и в воспитании духовно-нравственных качеств. Сегодня сложно воспитать молодого человека без современных технологий, которые являются частью его повседневной жизни. Важно использовать весь потенциал цифровых образовательных ресурсов для достижения поставленных образовательным учреждением целей. В процессе применения информационно-коммуникационных технологий развивается самостоятельность, уверенности в себе, способности к самореализации.

Сегодня большую роль в духовно-нравственном воспитании молодого поколения продолжает играть Комплексная целевая программа «Духовно-нравственная культура подрастающего поколения России». Образовательный блок Программы, его основополагающие концепции полностью соответствуют приоритетным положениям Национальной доктрины образования в Российской Федерации на период 2000–2025 гг., а в отдельных случаях дополняют и развивают ее. Примером реализации данной программы в 2014 году может послужить Международный благотворительный кинофестиваль «Лучезарный Ангел» являющийся ее приоритетным проектом. Его целью является приобщение подрастающего поколения страны к отечественным культурно-историческим и духовно-нравственным традициям, создание действенного государственно-общественного исполнительного механизма для наиболее полной реализации новых возможностей в духовно-нравственном просвещении подрастающего поколения – будущего народа России.

Кроме того, чтобы воспитать сильное и нравственно ориентированное молодое поколение государственные программы должны предусмотреть дополнительные возможности поддержки талантливых детей. В России каждый год предоставляется по 5 тысяч президентских грантов размером 20 тысяч рублей ежемесячно на весь период обучения в высшем учебном заведении для тех, кто уже в школе проявил склонность к техническому и гуманитарному творчеству, к изобретательству, добился успеха в национальных и международных интеллектуальных и профессиональных состязаниях, имеет патенты и публикации в научных журналах.

Такие меры помогут сформировать не просто нравственно здоровое поколение, но и стабильное социальное благополучие России.

Библиографический список:

1. Понарина Н.Н. Глобализация высшего образования и проблемы интернационализации образовательных систем // Общество: социология, психология, педагогика. 2012. № 3. С. 37.
2. Герасимов Г.И., Васильева Е.Н., Куницына Е.В. Проблемы исследования педагогического идеала в социально-философском контексте // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2012. №4. С. 11-16.
3. Мезенцева Е.В. К вопросу о поддержке молодежи в предпринимательской среде // Материалы II-й Открытой Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых: «Молодежь и наука XXI века». 2007. С. 289-292.
4. Николаев Д.В. Россия в Болонском процессе / Д.В. Николаев, Д.В. Сулова // Вопросы образования.-2010.-№ 1. - С. 6-24.

*Васильева Е.Н., канд. соц. наук, доцент; Вавилина Ю.В., канд. соц. наук, доцент
Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ*

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА И СОЦИАЛЬНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ – ВЕДУЩИЕ СУБЪЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

В статье социальная работа рассматривается как социозащитная деятельность с учетом особенностей социального уровня развития отдельных территорий.

В настоящее время в России организация социальной работы проходит стадию становления и институционализации. Несмотря на многообразие подходов к организации социальной работы, обсуждение теоретических основ различных видов социальной работы идет преимущественно от практики исследования наиболее актуальных проблем социальной защиты и социального обслуживания населения. Сегодня социальная работа включает в себя как социальную защиту, так и социальную помощь, которые зависят от реальных трудностей в жизнедеятельности человека, группы или сообщества. [1]

Профессиональная социальная работа связана с деятельностью служб и учреждений социальной защиты населения. Социальная сфера выступает объектом социальной работы как область жизнеобеспечения общества, в которой реализуется социальная политика государства, направленная на удовлетворение насущных потребностей населения.

Бесспорно, социальная работа не может осуществляться без учета территориального опыта, поэтому в каждом муниципальном образовании определяются свои направления в реализации общих задач. Социальная защита и социальное обслуживание населения как ведущие субъекты социальной работы на муниципальном уровне, безусловно, способствуют реализации целей, определенных в рамках федеральной и региональной социальной политики, с учетом особенностей конкретных территорий.

На сегодняшний день можно выделить высокий потенциал региональных и муниципальных механизмов социально-экономической политики, способный влиять на инновационное управление. Уровень инновационности региона и конкретной территории формируется в результате взаимодействия многих факторов, среди которых социальная работа, как общественный феномен и профессиональная деятельность занимает ведущие позиции. [2]

Совершенно очевидно, что в условиях дифференциации российских регионов и с учетом особенностей социального уровня развития отдельных территорий открываются новые возможности для формирования и развития системы социальной защиты населения. Социальная сфера является ключевым объектом контроля со стороны муниципальных властей, поскольку именно в этой сфере сосредоточены основные проблемные узлы, определяющие в первую очередь проблемное поле и соответствующие направления муниципальных органов - это уровень и качество социальной жизни; народное образование; здравоохранение; поддержание правопорядка, общественная безопасность и профилактика правонарушений; культурная политика. Через муниципальную социальную политику реализуются как собственные полномочия местного самоуправления, так и переданные на муниципальный уровень государственные полномочия в социальной сфере. [3]

На территориальном уровне реализуются муниципальные программы и ведомственные целевые программы, а адресная социальная помощь в последние годы является одним из главных направлений в деятельности органов социальной защиты. Безусловно, можно говорить, что, с одной стороны, реализация бюджетных целевых программ обеспечивает сегодня государственную поддержку и создание благоприятных условий для комплексного развития и жизнедеятельности, граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации, развитие и оптимизацию сети государственных учреждений. Анализ современного положения дел в сфере социальной защиты свидетельствует о несовершенстве существующей системы социальной защиты населения на территориальном уровне. Так, в настоящее время отсутствуют развитые управленческие механизмы социальной защиты тех категорий граждан, которые действительно нуждаются в такой поддержке. [4]

Необходимо продолжать дальнейшее совершенствование системы органов исполнительной власти и местного самоуправления в сфере социальной защиты населения, разрабатывать и внедрять системы оценки эффективности муниципального управления. Необходимо продолжение работы по следующим направлениям: перейти на основе программно-целевого метода на долгосрочное планирование развития услуг в системе социального обслуживания, оптимизировать существующую систему социального обслуживания с учетом потребности населения, создать регистры получателей социальных услуг; разработать критерии оценки нуждаемости населения в социальных услугах, закрепив их законодательно, создать социальную инспекцию, осуществляющую контроль за качеством предоставляемых социальных услуг; создавать на базе учреждений социального обслуживания опорно-экспериментальные площадки по отработке инновационных технологий предоставления социальных услуг; расширять новые модели социальных служб и инновационных технологий социальных услуг с учетом российской и зарубежной практики (мобильные службы, патронажные отделения, службы сопровождения для инвалидов, санатории на дому, «тревожная кнопка» и др.). [5]

Расширение социальных услуг с учетом потребностей населения, повышение их качества и эффективности, несомненно, будет способствовать созданию многофункциональной системы социальной защиты различных категорий населения города, и таким образом соответствовать стандартам мирового сообщества. Только при комплексном подходе возможен прорыв в муниципальной управлении и повышение его эффективности, качества оказываемых услуг и надежности работы муниципального аппарата в современных условиях.

Библиографический список:

1. Понарина Н.Н. Социальный феномен глобализации как результат человеческой деятельности // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2010. № 1.
2. Мезенцева Е.В. Целевой подход к формированию устойчивого транспортно-логистического кластера // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 7. С. 270-272.
3. Клименко А.М. О проблемах правопонимания в условиях социокультурной реальности информационного общества // Материалы международной научно-практической конференции: «Управление инновационным развитием современного общества: тенденции, приоритеты: экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные закономерности»- Саратов, 2014. С. 52-56.

4. Королук Е.В. Современная экономика России: стратегическая ориентация и хозяйственное пространство // Проблемы теории и практики управления. 2011. №4. С. 18-25.

5. 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.

Галикова Н.Б., старший преподаватель

Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

ВОПРОСЫ ИСЧИСЛЕНИЯ И УЧЕТА НДС ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ-БАНКРОТА

Банкротство, требования кредиторов, признание должника банкротом, реализация имущества должника, НДС, восстановление НДС.

НК РФ [1] не содержит отдельной статьи, устанавливающей правила уплаты налогов предприятием, находящимся в стадии рассмотрения дела о банкротстве, вероятно, потому, что банкротство - это частный случай ликвидации организации: согласно ст. 65 ГК РФ «признание юридического лица банкротом судом влечет его ликвидацию». Поэтому нужно руководствоваться общими правилами ст. 49 НК РФ при условии, что организация признана банкротом и возникает необходимость ликвидации организации.

Порядок уплаты налогов и порядок принудительного взыскания налогов должен соблюдаться с учетом положений закона «О несостоятельности (банкротстве)» [3]. Таким образом, правила НК РФ корректируются правилами специального Закона, регулирующего отношения при банкротстве предприятия.

Поскольку сутью банкротства является соразмерное удовлетворение требований кредиторов в большинстве случаев за счет имущества должника, возникают вопросы налогообложения операций, связанных с его реализацией. Наиболее острым является вопрос исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость (НДС).

В соответствии с Постановлением Пленума ВАС РФ от 25.01.2013 №11 [4] НДС платился вместе с ценой в адрес должника, и далее должник в обычном порядке должен был уплачивать его в 4-ю очередь текущих платежей. При этом ст. 161 п. 4.1 НК РФ содержала прямо противоположные нормы: «налог удерживает и уплачивает в бюджет покупатель имущества банкрота, как налоговый агент» [1].

С 1 января 2015 года операции по реализации имущества и (или) имущественных прав должников, признанных в соответствии с законодательством Российской Федерации несостоятельными (банкротами), не признаются объектами налогообложения по НДС [2]. По мнению экспертов, указанное решение является очередным этапом в попытке разрешения конфликта между интересами бюджета и интересами залоговых и конкурсных кредиторов.

Можно предположить, что данная поправка в НК РФ повысит процент погашения долговых обязательств, включенных в реестр требований кредиторов и упростит работу арбитражного управляющего. Вместе с тем, она повлекла за собой множество вопросов в части ее практического применения. Основные из них сводятся к следующему:

1) Следует ли восстанавливать НДС, ранее принятый должником к вычету, по реализуемому имуществу?

2) Как быть, если имущество приобретено должником уже в процессе конкурсного производства?

3) Как быть, если предприятие-банкрот продолжает деятельность в конкурсном производстве (завершает выращивание и продает продукцию растениеводства; оказывает услуги по теплоснабжению и т.п.)?

Представляется, что на первый вопрос следует утвердительный ответ. Если по соответствующему реализуемому имуществу входной НДС был принят к вычету, то его следует восстановить, поскольку реализация производится с формулировкой «без НДС». По амортизируемому имуществу НДС подлежит восстановлению пропорционально недоамортизированной части. В учете следуют записи:

Дебет счета 19 Кредит счета 68

Дебет счета 91.2 Кредит счета 19

Восстановленный НДС подлежит уплате в 4-ю очередь текущих платежей [3, п. 2 ст. 134].

Хотя по общему правилу банкрот не должен покупать товары на перепродажу, прочие запасы, работы, услуги для «корректного» завершения деятельности предприятия приобретаются достаточно часто. В этом случае НДС, уплаченный поставщику, включается в покупную стоимость, а в дальнейшем – в расходы должника.

По сложившейся до 2015 года практике продажа продукции, работ, услуг, относящаяся к основной деятельности, облагается НДС в соответствии с нормами НК РФ в том числе и при банкротстве. Представляется, что ее следует перенести на текущий период, и включать в расходы в составе 4-й очереди текущих платежей. В любом случае, по перечисленным вопросам должна сложиться соответствующая арбитражная практика.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 2 от 05.08.2000 N 117-ФЗ // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации. Федеральный закон от 24.11.2014 г. N 366-ФЗ // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
3. О несостоятельности (банкротстве)». Федеральный закон от 26.10.2002 г. N 127-ФЗ // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
4. Об уплате налога на добавленную стоимость при реализации имущества должника, признанного банкротом. Постановление Пленума ВАС РФ от 25.01.2013 № 11 // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

Галушко В.Г., канд. ф. наук, доцент

Санкт-Петербургский институт психологии и социальной работы

О КРИЗИСЕ ИДЕНТИЧНОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ ОРИЕНТИРОВ

В статье рассматривается проблема социальных ориентиров. Делается попытка объяснить причины, приводящие к потере социальных ориентиров, обесцениванию базовых понятий социальной жизни в настоящее время.

Размытость реалий социального мира, выхолащивание или уничтожение многих социальных ориентиров, отсутствие некоторых понятий социальной жизни в настоящее время не вызывает сомнения. Это рождает задачу преодоления кризиса идентич-

ности социальных ориентиров, что может быть преодолено путем выработки для общества позитивных социальных и культурных образцов, позволяющих реализовывать наследование культуры. Проблемы систематизации знания и его понятийного оформления поднимались в истории науки неоднократно. Упорядочивание мира отталкивалось от представления о его однородности и порождало так называемый гомогенизированный тип мышления. Этот тип мышления был призван констатировать возможность выработки универсальных познавательных приемов и терминологического единообразия языка, описывающего устойчивые состояния мира.

Смена научных парадигм нашего времени заставляет обратиться к пограничным познавательным феноменам, еще не вписавшимся в сложившиеся системы знания и складывающемуся в них понятийному аппарату. Отмеченное функциональное приближение типологических построений к теории заставляет вспомнить возможность «разворачивания» теории на основании порождающей модели, которая может быть создана на базе сложившейся определенности понятий. Соотнесенность понятия «тип» с близкими ему по смыслу понятиями может определяться как лингвистическими факторами, а также факторами социальными и информационными (социокультурный фон, конкретные информационные формы).

На сегодняшний день наиболее значимым рассмотрением логико-методологической сущности типологии явилась работа П.Оппенгейма и К. Гемпеля [2, с. 26]. Авторы отмечали своеобразие понятия тип, связанное со «скольжением» смыслов. В разрезе требований логики правил определения понятия и с учетом позиции Гемпеля и Оппенгейма понятие тип может характеризоваться как «отвлеченное понятие», понятие, где отсутствует денотат. Будучи понятием с расплывчатым объемом оно подпадает под так называемое «качественное» понятие. Все это служит подтверждением логического своеобразия понятия тип.

В современной научной среде часто используется такое понятие как концепт. Обращение к нему необходимо тогда, когда нет общепринятого термина для объекта, когда его языковая фиксация лишена четкости и однозначности и сохраняет оттенки значений. Изучение типологии позволяет отметить, что наиболее полноценной логической единицей, отражающей суть типологических построений, скорее всего, будет концепт. Ж. Делез, говоря о концепте, отмечает, что он абсолютен как целое, но относителен в своей фрагментарности. Делез отметил также, что характерные черты концепта выглядят явной антитезой понятию (субъективность, вариативность, фрагментарность).

Будучи процедурой обобщения, типологизация осуществляется как путем *выделения-обнаружения* общих свойств-качеств анализируемого, получающего в последующем понятийное закрепление, так и путем *конструирования* базисной основы, положенной в основание типологизируемого. Отмеченная раздвоенность сознания современного человека, одновременно живущего во многих мирах и при этом не имеющего дома, отсутствие этической и эстетической нормативности не может не наталкивать на поиск духовных ориентиров и, в этом смысле, типичного, базового, основополагающего. Типы-образцы не должны превратиться для общества в стандарты, в нечто усредненное и унифицированное. В этом смысле обращение к выверенной типологической нормативности будет способствовать духовному возрождению общества.

Построение типологии предполагает специальный анализ совокупности вводимых типологических понятий и их обоснование. Тип выступает в качестве особого идеального объекта, а не прямого заместителя эмпирически данного множества объектов; но именно в качестве идеального объекта он позволяет строить строгие многофакторные модели.

С практической точки зрения коррекция социальных ориентиров важна, прежде всего, по трем причинам: нахождение сходных целей, по каким-либо параметрам, помогает создавать минимум методик для их анализа и совершенствования; создается возможность определения их численного распределения по классификации для создания соответствующей социальной инфраструктуры: подготовки кадров, контрольных служб и т.д.; принадлежность социальной группы к тому или иному типу позволяет определить их отношение к налоговым и другим льготам.

Библиографический список

1. Корольков А.А. Духовная антропология. СПб, 2005, Обсуждаем тему типологический метод. // Эпистемология и философия науки. 2007. № 1.
2. Oppenheim P., Hempel C. G. Der Typusbegriff im Lichte der neuen Logik. Leiden, 1936.

Гаспарян Г.А.

*Армавирский институт социального образования (филиал)
Российского социального университета*

ПРОБЛЕМА АДАПТАЦИИ СТУДЕНТОВ К УЧЕБНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВУЗЕ В РАМКАХ ИССЛЕДОВАНИЯ СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТИ

Актуальность проблемы адаптации студентов к учебно-профессиональной деятельности продиктована тем, что в период обучения в вузе закладываются основы становления будущего успешного специалиста.

Студенты – группа людей, находящихся в юношеском возрасте, которым присущи ряд особенностей, таких как: укрепление своей Я- концепции, формирование ценностных ориентаций, норм морали, самоопределение, поиск области приложения своего труда, осознание своего места в мире. Ключевой момент, характерный для этого возраста – завершение формирования основных черт личности. Именно на таком «субстрате» происходит становление будущего специалиста.

Студент-первокурсник, впервые столкнувшийся с новыми условиями жизнедеятельности в ВУЗе, неизбежно испытывает трудности, которые вызывают фрустрацию и стресс. Существует масса факторов, влияющих на развитие стресса: врождённые особенности организма и ранний детский опыт; родительские сценарии; личностные особенности; факторы социальной среды; когнитивные факторы.

Процесс адаптации, который призван их сократить, далеко не прост. Новые условия жизнедеятельности могут отражаться на состоянии здоровья будущих специалистов. Неоднократно отмечалось, что к заболеваниям, которыми чаще всего болеют студенты, относятся вегето-сосудистая дистония, гипертоническая болезнь, болезни органов пищеварения, нервно-психические расстройства. В то время как этому возрасту присуще активная интеллектуальная, познавательная деятельность и наиболее активное нравственное и эстетическое становление.[1]

Учитывая роль эмоционально-стрессовых факторов в возникновении названных заболеваний, можно полагать, что распространенность их среди студентов связана с дезадаптацией к большим и непривычно организованным учебным нагрузкам в вузе,

необходимостью выработки новых стратегий поведения, приспособления к студенческому укладу жизни.

При поступлении в ВУЗ коренным образом меняется стиль жизни, условия труда и отдыха, режим дня первокурсника в целом. Именно в этот момент студенты более уязвимы перед различными стрессорами и подвержены влиянию стресса в значительной мере. В то же время, студенты-старшекурсники фактически сталкиваясь с такими же трудностями в профессионально-трудовой сфере деятельности демонстрируют большую устойчивость к возможным проявлениям стресса, что может объясняться их более высоким уровнем адаптации к упомянутым выше условиям. В свою очередь, стрессоустойчивость – индивидуальная способность организма сохранять нормальную работоспособность во время действия стрессора.

Обработка теста на стрессоустойчивость показала, что большей устойчивостью к стрессу обладают студенты старших курсов (22% опрошенных против 15% первокурсников). 48% старшекурсников, а также 44% первокурсников обладают уровнем стрессоустойчивости, находящимся в пределах нормы. Большой повышенной чувствительностью к стрессу обладают первокурсники в количестве 41%. В то же время, треть старшекурсников также чувствительны к стрессу.

По результатам методики Анализ стиля жизни – уровень стресса в норме у 69% первокурсников и 52% старшекурсников. Но, высокой уязвимостью к стрессу обладают только студенты первого курса, в количестве 4%. На эту категорию студентов стресс оказывает существенное негативное влияние. В свою очередь, высокой устойчивостью к стрессу не обладает ни один представитель студенчества.

Исследование результатов на учебный стресс показало, что напряжение, вызванное большой учебной нагрузкой беспокоит практически в равной мере первокурсников и старшекурсников. Первокурсники и студенты старших курсов считают, что такая проблема как излишне серьёзное отношение к учёбе вносит весомый вклад в их общую картину стресса.

Несмотря на сходство, наблюдаются и различия: для студентов первого курса не является сильным стрессором недостаточность учебной литературы, пособий, материалов, в то время как старшекурсники обращают на это большее внимание. Но, проблема совместной жизни с чужими людьми практически не вызывает стресс у первокурсников. Потеря уверенности в себе и снижение самооценки как одно из проявлений учебного стресса не столь характерно как для первокурсников, так и для старшекурсников. [2]

Ярко выражены различия в оценке самочувствия и активности у студентов различных курсов. Низкая оценка данного параметра у старшекурсников может являться следствием стресса, накапливающегося на протяжении всех лет учёбы и проявляющегося в виде каких-либо соматических реакций. Низкая оценка своей активности первокурсников вполне закономерна и объяснима теми же процессами адаптации, которые только набирают силу в первом семестре учёбы. Высокая активность старшекурсников связана с их готовностью применять полученные знания, умения, навыки в их будущей профессиональной деятельности, с поиском будущего места работы, повышенным стремлением к самопрезентации и самореализации. [3]

Также, было выяснено, что подавляющее большинство испытуемых не имеют представлений о техниках НЛП и приёмах медитации, аутотренинге, как одних из множества методик снятия стрессовых состояний. В связи с этим встаёт проблема психологического просвещения. Её решение методами воспитательной работы, про-

водимой в ВУЗе, поможет избежать многих стрессовых ситуаций. В этом и есть сущность психологического сопровождения студентов. [4]

Ориентируясь на студенческую среду, как на одну из сред жизни и возрастные особенности испытуемых, нами предлагается способ устранения причин стресса путём совершенствования поведенческих навыков существования в социуме, представленного академической группой. Можно повысить свой уровень самооценки при изменении телесных параметров. Прямая спина, плечи, разведенные в стороны; отсутствие лишних движений, поднятый подбородок, расслабленные мышцы, медленный темп речи, взгляд в глаза собеседнику – могут сказать об уверенности. [5]

Таким образом, проведённое исследование подтвердило тезис о том, что уровень стрессоустойчивости студентов будет возрастать по мере их адаптации к условиям жизнедеятельности в ВУЗе.

Библиографический список

1. Понарина Н.Н. Воздействие глобализации на коммуникации // Теория и практика общественного развития. 2011. № 3. С. 36-38.

2. Хлыстова А.Г. Влияние природного и социального пространства на формирование менталитета // Материалы международной научно-практической конференции «Управление инновационным развитием современного общества: тенденции, приоритеты: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные закономерности» – Саратов, 2014. С. 145-148

3. Хлыстова А.Г. Проблемы инвалидов в России: инклюзия или эксклюзия? // Вестник Армавирского института социального образования (филиала) РГСУ Научный ежегодник по материалам конференции, проходившей в Армавирском институте социального образования (филиале) РГСУ. 2014. С. 45-48.

4. 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.

5. Холина О.И. Волонтерство как социальный феномен современного российского общества // Теория и практика общественного развития. 2011. № 8. С. 71-73.

*Гасымов С.М., Чекмарев В.В., канд. экон. наук, доцент
Костромской государственной университет им. Н.А. Некрасова*

ДИНАМИКА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

В статье делается оценка состояния трудовой активности и динамики трудовых ресурсов, обосновывается условный характер формальных данных безработицы с позиций нерациональной занятости.

Ключевые слова: занятость; безработица; экономическая безопасность; трудовые ресурсы.

Экономика России носит кризисный характер. За время реформ было разрушено 7,5 тыс. предприятий, произошла деиндустриализация страны.

Значительно (на 15,4 млн человек) сократилось число работников материальной сферы. Только в промышленности число производственно-технического персонала

уменьшилось на 8 миллионов. Наибольшее сокращение работников произошло в легкой промышленности (на 70%), в машиностроении и металлообработке (на 55%), угольной промышленности, промышленности стройматериалов (на 50%), лесной и деревообрабатывающей промышленности. На 40% уменьшилось количество работников в строительстве, на одну треть - в сельском хозяйстве. Число персонала, занятого научными исследованиями и разработками, уменьшилось с 1943,3 тыс. человек в 1990 году до 735,3 тыс. человек, в 2,6 раза. Многие научные работники уехали за границу. Эта отрасль народного хозяйства в новых условиях оказалась менее всего востребованной. Правительство, разглагольствуя об инновационном развитии, нанесло науке еще один удар.

Национальный рынок рабочей силы всё более превращается в транснациональный. В последние годы, по данным В.М. Симчеры, доля иностранного капитала выросла до 75%, в том числе в имуществе - 60%, в прибылях - 70%, в акциях - 90%. Здесь учтен процесс превращения "новых русских" в "новых иностранцев", когда российские олигархи регистрируют свои корпорации за границей, в офшорах или офшорных государствах. Резко возросло и число менее квалифицированных иностранных рабочих. В России, по данным Мирового банка, находится порядка 13-15 миллионов мигрантов. Только 2,6 миллиона из них зарегистрированы официально, остальные - нелегалы.

Деиндустриализация страны, деколлективизация сельского хозяйства, криминальная приватизация и другие либерально-монетаристские реформы значительно сократили число занятых в экономике, привели к росту числа "неактивных", к официальной и скрытой безработице, к нерациональному использованию трудовых ресурсов, увеличению занятых только домашним трудом в неформальном и теневом секторах экономики.

Для России характерно очень большое число неактивного населения (то есть населения, которое не входит в состав рабочей силы: школьники, студенты, пенсионеры, домохозяйки и т.п.). Уже в 1992 году общее число "неактивных" достигло 31,0 млн человек. В 1998 году число "неактивных" возросло до 42,8 млн (рост до 38%). Без пенсионеров этот рост был еще больше (51%). Среди "неактивных" преобладают женщины - 60%. Только среди трудоспособных было 20 млн неактивных. В 1990 году таких было всего 5,6 млн, или в 3,7 раза меньше. Это еще одно свидетельство развала экономики. Характерно, что 3-7 млн "неактивных" (в разные годы) заявили о желании работать, но статистические органы не считали их безработными, хотя многие говорили, что отчаялись найти работу.

Безработных в России в 2012 году было в 3-4 раза больше, чем официально значится. Скрытая безработица - это прежде всего "неактивные" в моногородах и сельской местности, которые не ищут работу, зная, что у них ее нет. В 2012 году это прежде всего 3,2 млн "неактивных", желающих работать, и 6,9 млн занятых только в домашних хозяйствах. Официальная и скрытая безработица достигает 14,2 млн человек (16,6%). На 13 млн завышены данные статистических органов о занятых в организациях. Это или безработные, или "теневики". И тогда понятно почему В.В. Путин в 2011 году говорил о необходимости создать 25 млн рабочих мест. Беда в том, что за истекшее время прироста рабочих мест не произошло. В последние годы в крупных городах стало невыгодно вести производство, выгоднее его обанкротить, а территорию отдать под строительство дорогого жилья.

Вместо создания рабочих мест Министерство экономического развития предложило "закрывать" (?) бесперспективные города и переселить оттуда всех жителей. В по-

следнем списке моногородов значилось 342 населенных пункта, и только около 100 не имели проблем. Переселять предлагается порядка 10 млн человек. Это усугубит состояние экономической безопасности страны.

Положение зарегистрированных в качестве безработных и получающих пособие по безработице бедственное. По выборочным данным Росстата, 2/3 домохозяйств, где были получающие пособие по безработице, имели среднедушевые доходы ниже прожиточного минимума, из них 1/3 - в два и более раз ниже прожиточного минимума. Высокая безработица - основная причина крайне низкой заработной платы и высокой бедности в России. Застойная безработица (свыше одного года) составляет более трети от общего числа безработных. Из них 14% - это те, кто ищет работу более трех лет.

Прослеживается четкая взаимосвязь между ростом безработицы и числом психических заболеваний, разводов и самоубийств. Американский врач Харви Бреннер, изучающий в течение 30 лет влияние безработицы на здоровье людей, пришел к выводу, что при росте ее на 1% количество самоубийств возрастает на 4,1%, число летальных исходов в результате сердечно-сосудистых заболеваний и других расстройств, связанных со стрессами, увеличивается на 2%. Безработица способствует развитию таких явлений, как преступность и наркомания, особенно среди молодежи, количество ограблений увеличивается на 5,7%, наркоманов - на 8,7%. При массовой безработице, которая в действительности существует в России, не удивительно, что вышеуказанные явления получили широкое распространение. Число зарегистрированных преступлений в 2012 году возросло по сравнению с 1990 годом с 1839,5 тыс. до 2302 тыс. (на 79%). За 20 лет в результате массовой застойной безработицы на "социальное дно" опустилось несколько миллионов человек (по данным МВД, бездомные - 4 млн человек, беспризорники - 1 млн, наркоманы - 4,5 млн, проститутки - 1,3 млн, алкоголики - 6 млн). Массовая безработица на Северном Кавказе способствовала развитию терроризма.

Имеет место нерациональная занятость. Это прежде всего теневой и неформальный сектор. По данным Росстата, количество занятых в теневом секторе экономики - 14 млн человек. Для 85% из них такой тип занятости является основным. Средний возраст "теневика" - 40 лет. Больше всего их среди городского населения.

Вышеотмеченное вызывает тревогу в части обеспечения экономической безопасности России и её регионов.

*Гатина Р.Р. ст. преподаватель, Цыганова Т.Б. канд. экон. наук, ст. преподаватель
Набережночелнинский филиал Института экономики управления и права (Казань)*

ИЗМЕНЕНИЯ В НОРМАТИВНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ПОРЯДКА ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ

Рассмотрены основные положения порядка положения проведения инвентаризации, которые касаются существенных изменений. Существует несколько подходов к определению инвентаризации. Инвентаризация – это и средство контроля и способ регистрации фактов хозяйственной жизни.

Вопросы проведения инвентаризации, урегулирования инвентаризационных разниц, ответственности материально ответственных лиц всегда были интересны как теоретикам, так и практикующим специалистам, поскольку они охватывают доста-

точно широкий спектр вопросов, имеющих существенное значение для результатов функционирования хозяйствующего субъекта. Во многом от того, насколько соблюдается внутренняя организационная дисциплина, зависит сохранность материальных ценностей. С принятием и вступлением в силу Закона №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» произошли определенные изменения в нормативном регулировании порядка проведения инвентаризации. Рассмотрим основные положения порядка проведения инвентаризации, которые касаются наиболее существенных изменений. Широко известно, что одной из основных задач бухгалтерского учета является формирование полной и достоверной информации о деятельности организации, ее имущественном и финансовом положении, которая является необходимой различным пользователям бухгалтерской отчетности для принятия управленческих решений. При этом необходимо, чтобы эта информация была достоверной, т.е. соответствовала бы не только данным, изложенным в документах, но и реальному положению дел.

Инвентаризация является не только одним из важнейших элементов метода бухгалтерского учета, но и важнейшей контрольной процедурой, которая обязательна для всех государственных, кооперативных и общественных организаций и учреждений. Прежде всего, заметим, что существует несколько подходов к определению инвентаризации. Однако весь парадокс ситуации состоит в том, что ни в Законе «О бухгалтерском учете», ни в Методических указаниях по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утвержденных приказом Минфина России от 13.06.95 № 49, не приводится ее определение.

Более того, инвентаризация в бухгалтерском учете - это не только средство контроля, но и способ регистрации фактов хозяйственной жизни, которые невозможно зафиксировать путем документации, поскольку последствия таких фактов хозяйственной жизни организации, как хищение, естественная убыль, пересортица, могут быть установлены только посредством проведения инвентаризации.

Отметим также, что при инвентаризации составляется определенный перечень имущества с указанием его стоимости. Именно проверка не только фактического наличия, но и определение стоимостных характеристик объекта придает инвентаризации статус контрольной экономической процедуры, что особенно важно при осуществлении инвентаризации расчетов. Поскольку в этом случае задача состоит не только в составлении перечня всех дебиторов, но именно в выявлении размера долга каждого.

Основные требования, касающиеся проведения инвентаризации, рассмотрены в ст. 11 «Инвентаризация активов и обязательств» Закона № 402-ФЗ. При этом все-таки недостатком содержания нового Закона то обстоятельство, что в нем не определена цель проведения инвентаризации, которая присутствовала в Законе № 129-ФЗ, где цель инвентаризации определяется в обеспечении достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. Указание цели является важнейшим этапом раскрытия значимости любой процедуры, какой бы очевидной эта цель не была.

Двойко можно оценить новую редакцию п. 2 ст. 11 Закона № 402-ФЗ, в которой раскрывается концепция последовательности действий при проведении инвентаризации. С одной стороны, последовательность теперь обозначена предельно четко: «при инвентаризации выявляется фактическое наличие соответствующих объектов, которое сопоставляется с данными регистров бухгалтерского учета», т.е. Закон №402-ФЗ требует именно первоначально оценить наличие объектов, а затем сопоставить их с данными бухгалтерского учета. Изменена дата отражения инвентаризации в учете. В соответствии с Законом № 402-ФЗ выявленные при инвентаризации расхождения между фактическим наличием объектов и данными регистров бухгалтерского учета

корректируют учетные данные в периоде проведения инвентаризации. В положениях старого закона описывается порядок бухгалтерского учета таких расхождений, что, как представляется автору статьи, является предметом регулирования специальными положениями, инструкциями, а не законом федерального уровня.

Итак, можно констатировать, что сегодня инвентаризация-это уже не просто составление описи, а важнейшая контрольно-измерительная процедура, позволяющая уточнить, а иногда и установить оценку произошедших фактов хозяйственной жизни

Библиографический список

1. Федеральный закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (с последующими изм.) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. № 50. – Ст. 7344.
2. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. Приказ Минфина РФ от 08.11.2010г.№142н.
3. Богаченко В.М., Кириллова Н.А. Бухгалтерский учет: учебник- Ростов-н/Д: Феникс, 2014. – 510 с.
4. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Н.П. Кондраков. – 7-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 841 с.

Гончар Н.В., соискатель

*ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет
нефти и газа имени И.М.Губкина», г. Москва*

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ АУДИТА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

В рамках данного исследования аудит трудового потенциала (как составная и важная часть кадрового) в рамках повышения результативности от мероприятий по подготовке кадров является системой консультационной поддержки, аналитической оценки и независимой экспертизы развития кадров в компании [2]. Цель аудита трудового потенциала достигается через диагностику результативности и производительности деятельности персонала по подготовке как одного из важнейших факторов, обеспечивающих прибыльность организации, в том числе: определение соответствия организационного и трудового потенциала целям и стратегии развития организации в области подготовки кадров; обнаружение соответствия деятельности персонала организации имеющейся нормативно-правовой базе; выявление причин возникновения социально-трудовых проблем и разработка способов их разрешения или снижения негативного воздействия.

Обзор тематической литературы [1, 3, 4, 5] и практика современных компаний выявляет в системе аудита трудового потенциала следующие параметры: анализ социального состава работников по социально-демографическим характеристикам; анализ структуры кадров по психологическим характеристикам; оценку укомплектованности кадров в целом и по уровням управления; оценку соответствия образовательного и профессионально-квалификационного уровня персонала, степени его подготовленности требованиям производственной деятельности; анализ структуры кадров на соответствие требованиям технологии и классификатору должностей; проверку и анализ данных об использовании рабочего времени; оценку текучести кадров и абсентеизма, изучение форм, динамики причин движения работников, анализ потоков перемеще-

ний внутри организации, состояния дисциплины труда; определение в динамике количества работников, занятых неквалифицированным и малоквалифицированным трудом, тяжелым ручным трудом; исследование трудовой деятельности (мотивации труда, профессионально-квалификационного роста, семейного положения, обеспеченности жильем); сбор и анализ данных об уровне санитарно-гигиенических производственных и бытовых условий (состояние рабочих мест, мест общественного питания); диагностику управленческого, инновационного потенциала персонала организации, его способности к обучению (табл. 1).

Таблица 1

Основные параметры аудита трудового потенциала с целью роста результативности и компетентности кадров

Мероприятия	Содержание аудита трудового потенциала
Планирование обучения трудовых ресурсов	оценка наличных ресурсов, целей, условий и перспектив развития организации, будущих потребностей в обучении; оценка программ с точки зрения соответствия целям, культуре
Набор персонала в кадровый резерв при подготовке кадров	оценка перспектив внутренних источников привлечения персонала в кадровый резерв с точки зрения актуальной ситуации и стратегии развития; оценка адекватности предлагаемых к использованию методов с точки зрения современных требований, корпоративных условий; анализ изменений трудового потенциала компании
Адаптация персонала	оценка эффективности имеющихся методов адаптации персонала; выявление проблем, возникающих в период адаптации
Обучение персонала	оценка программ с точки зрения эффективности обучения, практической ориентированности, формирования мотивации к труду, создания благоприятной атмосферы в рабочих группах; разработка и апробация альтернативных программ
Подготовка руководящих кадров	анализ и проектирование управленческой деятельности в организации; оценка управленческого потенциала и определение потребности в подготовке управленческого персонала
Служебно-профессиональное продвижение	оценка эффективности используемой системы кадрового мониторинга, адаптация компьютерных методов кадрового мониторинга; оценка результативности методов планирования карьеры; оценка адекватности программ развития персонала целям, стратегии и состоянию развития организации

Источник: разработано автором на основе тематической литературы

Классификация аудита трудового потенциала представлена в таблице 2.

Кроме того, последовательность проведения аудита трудового потенциала следующая [6]:

а) на первом шаге определяются цели аудита, осуществляется подбор персонала для проведения аудиторской проверки, разрабатываются внутриорганизационные документы (приказ, распоряжение), определяются сроки, задачи, исполнители и участники проверки, проводится инструктаж исполнителей и участников, разрабатывается план сбора, предоставления и программы рассмотрения анализируемой информации;

б) на втором шаге проводится мониторинг персонала, проверяется документация и отчетность, проводятся наблюдение, опросы, анкетирование, беседы, осуществляется предварительная обработка статистических данных с привлечением информационных технологий;

в) на третьем шаге полученная информация обрабатывается и формализуется в виде таблиц, схем, графиков, диаграмм, а потом по разработанному алгоритму осуществляются анализ и оценка данных о деятельности персонала путем сравнения с другими аналогичными организациями или научно обоснованными нормами;

г) на четвертом шаге готовится отчет о результатах аудиторской проверки, формулируются выводы и рекомендации по рационализации труда персонала.

Таблица 2

Классификация аудита трудового потенциала

Признак	Тип/Характеристика
Периодичность	- текущий / проводится по заранее установленному регламенту за определенный период времени; - оперативный / проводится по оперативному распоряжению руководства; - регулярный / проводится через определенное время; - панельный / проводится с определенной периодичностью, с неизменной методикой и инструментарием на тех же группах людей и тех же объектах
Полнота охвата	- полный / охватывает все объекты; - локальный / охватывает отдельно выделенную группу объектов или один объект
Методика	- тематический / включает все объекты по одной теме - комплексный / используется весь арсенал методов - выборочный / анализу подвергаются работники, выбранные по специальной методике – выборке
Уровень проведения	- стратегический / оценка производится на уровне высшего руководства - управленческий / оценка производится на уровне линейных руководителей - тактический / оценка производится на уровне службы управления персоналом
Способ проведения	- внешний / проводится силами сторонних специалистов (организаций) - внутренний / проводится работниками самой организации

Источник: составлено автором на базе обобщения теории и практики аудита кадров.

Библиографический список

1. Дудаева Л.М., Ерёмина И.Ю. Основы эффективного формирования персонала в современных конкурентоспособных компаниях // Труд и социальные отношения. 2008. № 3. С. 21-28.

2. Дудаева Л., Ерёмина И., Каримов А. Инвестиции в обучение работников практика корпоративной социальной политики предприятий ОАО «ГАЗПРОМ» //Кадровик. Кадровый менеджмент. 2008. № 2. С. 46-50.

3. Ерёмина И.Ю., Лавров И.И. Экспертная оценка трудового потенциала работников нефтегазовых предприятий//Труды Российского государственного университета нефти и газа им. И.М. Губкина. 2011. № 3. С. 135-146.

4. Ерёмина И.Ю., Лавров И.И. Структура трудового потенциала на основе повышения индивидуальной конкуренто-способности работников//Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2011. № 11. С. 13-17.

5. Еремина И.Ю., Идигова Л.М., Эскерханов Р.З. Экономическая роль государства в привлечении инвестиций в экономику южного федерального округа//АПК: регионы России. 2012. № 7. С.57-61.

6. Сергеев Ю.В., Еремина И.Ю., Каримов А.Б. Влияние условий труда работников на состояние трудовой дисциплины на предприятии//Газовая промышленность. 2006. № 7. С. 63-65.

*Гудакова Л.В., канд. экон. наук, доцент
Кубанский государственный университет, г. Краснодар*

ПРИНЦИП ИСТОРИЗМА И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИСТОРИИ

В статье описывается принцип историзма применительно к текущему пониманию экономических процессов и явлений. Дается оценка мнению оппонентов исторической школы.

Сложная политическая и социально-экономическая обстановка, которую переживает мировое сообщество – требует от исследователей использования принципа историзма в познании экономических процессов современного общества. Определение места современной российской экономики в контексте всемирной истории, ее собственной исторической динамики обусловлено необходимостью определения сущности происходящих в России процессов. В условиях санкционных мер по отношению к России, необходимо обратиться к прежнему успешному историческому опыту и сделав научно-обоснованные выводы, предпринять практические шаги для преодоления негативных последствий сегодняшних процессов и определить последующую траекторию развития российской экономической системы.

Обращаясь к истории экономической науки, последняя четверть XIX в. стала периодом первого крупного кризиса, явственным выражением которого был знаменитый «спор о методе». Например, в британской исторической школе У.Каннингэм занимал наиболее радикальную позицию. Как и Шмоллер, он противопоставлял два пути исследования: от событий к их причинам («выделять экономические явления и вести поиск условий, которые вызвали их к жизни») и от причин к следствиям («выделить экономические причины и попытаться вывести из них необходимые следствия») [1]. Первый путь он ассоциировал с деятельностью экономиста-историка, задача которого – собирать, изучать и осмысливать события в их целостности. Предметом таких исследований служат единичные явления, поэтому метод индукции к ним неприменим, а их познание не ведет к установлению законов, основанных на причинно-следственных связях. Второй путь, присущий экономисту-теоретику, вообще не дает, согласно Каннингэму, знания о действительности, предоставляя лишь средства для ее познания. Свое воплощение он находит в «чистой экономике» (pure economics) – аналоге чистой логики или геометрии: «В то время как [чистая логика] исследует процесс мышления и классифицирует его различные формы, [чистая экономика] исследует процесс обмена и анализирует его различные формы». Прогресс чистой теории способен облегчить работу собственно экономиста-исследователя, но не пригоден для выявления причинно-следственных связей в экономических явлениях [2, с. 30-31]. Наконец, переход от знания фактов к практическому знанию Каннингэм связывал с введением в анализ этического начала,

в частности представления об идеале: «Мы можем исследовать пути осуществления идеала и тем самым быть практическими» [2, с. 39].

Оппоненты исторической школы в «споре о методе» отвергали подобное приращение роли теоретических абстракций в познании экономических явлений. Лидер австрийской школы К. Менгер так определял «отношение теоретических наук к практическим и обеих их к практике народного хозяйства»: «...теоретическое учение о народном хозяйстве имеет целью представить нам общую (родовую) сущность и общую (родовую) связь (законы) народно-хозяйственных явлений, тогда как народно-хозяйственная политика и финансовая наука имеют задачей дать нам максимы, сообразно которым при данных обстоятельствах можно наилучше споспешествовать народному хозяйству и наиболее целесообразно устроить финансовое хозяйство. Практика же народного хозяйства состоит в применении публичную властью практических наук о народном хозяйстве соответственно особым условиям отдельных стран и народов» [3].

Таким образом, историческая школа отводила абстрактному теоретическому анализу не более чем служебную роль по отношению к эмпирическому изучению исторического опыта экономической деятельности как основной задаче ученого-экономиста. При этом эмпирическое изучение экономики могло трактоваться весьма широко, с выходом на тенденции развития и даже стратегии социально-экономических реформ (Книс, Шмоллер); или достаточно узко – как изучение исключительно фактов прошлого и настоящего (Каннингэм).

Поэтому сегодня использование принципа историзма при анализе экономического развития позволяет избежать односторонности в оценке событий и явлений, посмотреть на общество в целом, увидеть в его развитии закономерности, вычленив специфические черты, способные активизировать определенные скрытые тенденции определить вектор экономического развития. Повысить эффективность хозяйственной системы можно только исходя из глубокого научного анализа собственного пути развития и учета исторических характеристик, ментальности народа, проявляющихся в России.

Библиографический список:

1. Cunningham W. A Plea for Pure Theory // The Economic Review. 1892. Vol. Reprinted in: The Methodology of Economics: Nineteenth-Century British Contributions. Vol. VII: Marshall and Cunningham / Backhouse R. (ed.) L.: Routledge and Thoemmes Press, 1997. P. 33.
2. Ibid. P. 30-31, 39.
3. Менгер К. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности (1883). СПб., 189?. С. 235-236.

*Гурфова С.А., канд. экон. наук, доцент; Темукуева А.Р.
ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет
имени В.М. Кокова»*

К ВОПРОСУ О НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТИТОРОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рассматривается налоговая политика Российской Федерации в контексте ее влияния на состояние инвестиционной сферы, в частности на объемы иностранных

инвестиций. Уделяется особое внимание налогообложению подоходных налогов и предоставлению налоговых льгот зарубежным инвесторам в свободных экономических зонах.

Высокий уровень российских налогов и нестабильность налогового законодательства считаются традиционными причинами, которые уменьшают желание инвесторов осуществлять вложения в Российскую экономику. На самом деле обстановка здесь не столь однозначна. Поэтапное внедрение в действие НК РФ, стремление к упрощению и усовершенствованию налоговой системы, улучшению налогового администрирования и понижению бремени прямых налогов, повышение гарантий зарубежным инвесторам представляются позитивными составляющими тех перемен, которые происходят в налоговой политике Российской Федерации.

Наша страна вступила в XXI век с довольно либеральным законодательством в сфере налогообложения доходов физических лиц. Ожидается, что это обстоятельство отразится на налоговой конкурентоспособности России в мировой экономике и будет способствовать не только желанию стать резидентами нашей страны, но и вызовет интерес у иностранных физических лиц с высокими доходами к инвестициям у нас.

Охарактеризуем налоговую систему России с точки зрения интернациональной конкурентоспособности РФ в части подоходного налогообложения и предоставления налоговых льгот зарубежным инвесторам.

Хозяйственную деятельность, прежде всего, затрагивают два основных налога – налог на прибыль организаций и налог на доходы физических лиц. На первый взгляд, ставка налога на прибыль в Российской Федерации вполне конкурентоспособна. Ее уровень – 20% - ниже среднего по Европе (21,9%). На первых местах по уровню корпоративного налога на прибыль Франция со ставкой 38%, Мальта с 35%, Бельгия с 34% [1]. Однако с учетом сравнительно низкого уровня ВВП на душу населения (ниже 20 тыс. долларов) в России один из самых высоких налогов на прибыль - выше он только в Эстонии, Словакии и Венгрии.

Для повышения интереса иностранных и отечественных инвесторов, владеющих активами, к вложению капиталов в российскую экономику должен быть существенно пересмотрен порядок расчета налога на прибыль предприятий.

НДФЛ (налог на доходы физических лиц), установленный с 2001г. по пропорциональной ставке в 13%, по замыслу Российского Правительства должен был произвести настоящую налоговую революцию. Данный уровень ставки является достаточно низким по мировым критериям. Ниже нашей страны подоходный налог только в Беларуси (12,0%), Болгарии и Казахстане (по 10,0%). В большинстве стран Европейского Союза предельная ставка аналогичного налога находится в интервале 15–25%, в США составляет 17,5%, в Японии – 22,5%. Максимальная ставка подоходного налога зафиксирована в социально ориентированной Швеции – 56.4%, которая заняла первое место в рейтинге европейских стран. В последние годы это стало причиной оттока из страны некоторых востребованных на рынке профессий с высокой зарплатой [4].

Низкая ставка российского индивидуального подоходного налога особенно интересна в условиях набирающего оборот бизнеса в сфере информационных технологий и введения санкций против России. Действительно, программист, знающий свое дело, работающий в представительстве РФ зарубежной компании и являющийся налоговым резидентом России, при равных условиях оплаты труда со своими иностранными коллегами за счет значительно более низкой ставки НДФЛ оказывается в выигрыше относительно своего дохода, полученного после уплаты налога.

Ставка налога на доходы для нерезидента согласно статье 224 НК РФ составляет 30%, но доходы от осуществления трудовой деятельности иностранных граждан - нерезидентов РФ облагаются НДФЛ по ставке 13%, если данные работники признаются высококвалифицированными специалистами [3].

Таким образом, с налоговой точки зрения в России стимулируется труд высокооплачиваемых управляющих, что может способствовать привлечению в нашу страну международных сервисных компаний (финансовые услуги, консалтинг и т.п.). При этом важно добиваться равновесия между возможными потерями в налогообложении, которые понесет организация (компания), действующая на российском рынке, и преимуществами приумножения посленалоговых доходов ее кадров. В данном случае, действительно, скрыт немалый потенциал российской налоговой системы, стимулирующий привлечение инвестиций с высокой долей трудовых затрат. Россия могла бы выступить налоговым оазисом для программистов, управляющих и прочих специалистов с высоким уровнем заработка, тем более что это отвечает интересам самой РФ и развитых стран, желающих ограничить въезд иммигрантов.

Налоговая политика Правительства РФ может также способствовать развитию малого бизнеса и, следовательно, привлечению в российскую экономику инвестиций некорпоративных иностранных инвесторов. Организации малого бизнеса облагаются по ставке налога на вмененный доход, составляющей 15%, что способно заинтересовать некорпоративный сектор экономики зарубежных стран в освоении российского рынка.

Рассмотрим потенциал снижения налоговых ставок, заложенный в бюджете нашей страны. Оценивая исполнение бюджета на 2013-2014 гг. можно отметить, что лучше всего собирались налоги на прибыль предприятий, а хуже всего – индивидуальные подоходные налоги (ИПН). Так, если фактические поступления от ИПН составили в 2013г. только 79% от заложенной в федеральном бюджете величины, то налог на прибыль предприятий удалось собрать на целых 234,1%.

Российское Правительство последовательно в своем стремлении сохранять низкую ставку НДФЛ и не проводить радикальных преобразований в части налогообложения прибыли предприятий.

Следует критически оценить политику создания свободных экономических зон (СЭЗ) в России. В связи с обострением общественно-политической обстановки в России регионам с условиями, в наибольшей степени благоприятствующими иностранным инвестициям, не удалось реализовать поставленных целей. С другой стороны, налоговые ставки для резидентов КСЭЗ (Крымской свободной экономической зоны) снижены. Так, налог на прибыль в первые 3 года для участников зоны составит 2%; с 4 по 8 год ставка увеличится до 6%, а с 9 года она зафиксирована на отметке 13,5%. На территории же всей России аналогичная ставка составляет 20%. Созданы комфортные условия и для сельскохозяйственных производителей: для них установлен налог в размере 0,5%. Закон о создании крымской СЭЗ принят в конце ноября 2014 года. Таким образом, начиная инвестиционные проекты в Крыму, инвестор сможет сэкономить до 35% расходов. В этой связи можно отметить большую активность не только российских предприятий, и финансовых структур, но и иностранных. Интерес проявляют бизнесмены из Китая, Индии, Турции, Израиля, Балканских стран и стран западной Европы: Греции, Франции, Германии [2].

Таким образом, налоговая сфера, являющаяся одной из стимулирующих составляющих инвестиционного климата страны, входит в комплекс мер, регулирующих объемы иностранных инвестиций в российскую экономику. Для ускоренного разви-

тия бизнеса, обновления производственных фондов и появления новых инвестиционных проектов, в том числе зарубежных, необходимо постоянно совершенствовать налоговые стимулы. Освободившиеся в результате ослабления налогового бремени средства могли бы быть направлены именно на эти цели. Более низкие ставки, возможно, способствовали бы использованию налогоплательщиками меньшего количества схем налоговой оптимизации и совершению меньшего числа налоговых правонарушений, а также привлечению инвестиций из-за границы в качестве дополнительного источника финансирования российской экономики.

Библиографический список:

1. Как испортить экономику? [Электронный ресурс]. – <http://expert.ru/2014/08/28/kak-isportit-ekonomiku/>
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.minfin.ru>.
3. Пантюшов О.В. Вопросы налогообложения доходов нерезидентов [Текст] // Адвокат. - 2013. - № 10. - С. 39-43.
4. Рейтинг стран Европы по ставке подоходного налога на граждан. - http://riarating.ru/countries_rankings/20110706/398057054.html

*Гусева Л.И. канд. экон. наук, доцент; Гусева А.В.
ФГБОУ «Воронежский государственный университет»*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ – СОСТАВНОЙ ЧАСТИ ВНОВЬ СОЗДАННОЙ СТОИМОСТИ

Рассмотрены методические подходы к комплексному анализу эффективности использования фонда заработной платы, как составной части вновь созданной на предприятии стоимости и производственного результата.

Вопросы анализа вознаграждения персонала представляют собой интерес и сложности, так как включает в себя заработную плату и различные выплаты социального характера. В свою очередь заработная плата, как основная составная часть вознаграждения персонала, состоит из тарифного заработка, премий за производственные результаты, надбавок, связанных с особенностями труда, оплаты отпускных и других выплат за неотработанное время, но предусмотренных трудовым законодательством. Заработная плата включается в себестоимость продукции, а выплаты социального характера в большей мере осуществляется за счет прибыли до налогообложения (прочие расходы) или соответствующих внебюджетных фондов. Увеличение вознаграждения персонала за производственные результаты, с одной стороны, повышает себестоимость продукции и снижает прибыль, а с другой – является важнейшим рычагом воздействия на повышение эффективности производства и социального уровня коллектива организации. Поэтому следует проводить комплексный анализ систем вознаграждения персонала и производственных результатов.

Решить эту проблему позволит сочетание методических подходов анализа фонда заработной платы персонала и вновь созданной на предприятии стоимости. Вновь созданная стоимость наиболее полно характеризует производственную деятельность предприятия и определяется как абсолютная разница между стоимостью произведен-

ной или реализованной продукции и полной ее себестоимостью, плюс фонд заработной платы с отчислениями на социальные нужды. Иначе вновь созданную стоимость можно представить как: фонд заработной платы с отчислениями на социальные нужды плюс прибыль от продаж [1].

Взаимосвязку методических подходов предлагаем осуществлять по следующим направлениям:

1. Анализ состава, структуры, динамики вновь созданной стоимости. Сопоставляются темпы роста прибыли и фонда заработной платы, оценивается соотношение. Положительно, когда наблюдается рост обоих показателей, но при условии опережения темпов роста прибыли от продаж. Оценивается прирост прибыли на каждый рубль прироста заработной платы.

2. Анализ фонда заработной платы как составной части вновь созданной стоимости. Анализируются состав, структура, динамика фонда заработной платы в целом и по категориям персонала. С использованием функциональных зависимостей типов: $f = x \cdot y$; $f = x \cdot y \cdot z$ и др. производится детерминированный факторный анализ. Не умаляя роль тарифов, окладов в системе стимулирования труда, заметим, что существенная роль отводится премированию работников организации за производственные показатели. Целесообразно в учете четко разграничивать, сколько, за что, кому начислена премия и достигнутые результаты премирования. Это позволит соотнести суммы начисленных премий и результатов премирования. Положительно, когда наблюдаются темпы роста премий, и показателей премирования. При этом целесообразно перейти на принцип срочности премирования. Это означает, что действие той или иной формы премирования должно быть ограничено определенным сроком. По истечении этого срока на базе проведенного анализа эффективности премирования решается вопрос о продолжении или замене действующей системы премирования. Необходимо повысить гибкость в премировании, обеспечить более тесную связь с фактической эффективностью от реализации тех или иных мероприятий, работ. Эффективность вознаграждения персонала проявляется в эффективности производства, а повышение последней создает дополнительные источники повышения доходов и, следовательно, качества жизни персонала организации.

3. Анализ соотношения темпов роста производительности труда, исчисленного на основе вновь созданной стоимости, и средней заработной платы. Производительность труда, рассчитанная по вновь созданной стоимости, имеет большое преимущество, которое заключается в увязке с важнейшими сторонами работы предприятия.

Эта связь выражается в следующем. Во-первых, позволяет планировать, контролировать и анализировать правильность соотношения между средней заработной платой и производительностью труда, выявлять факторы, оказывающие влияние на создание того или иного соотношения. Во-вторых, выполнения планов производительности труда зависит от выполнения планов себестоимости продукции. Если планы по себестоимости не выполняются, то не будет выполнен план по прибыли от продаж. Ведь величина вновь созданной стоимости непосредственно зависит от степени выполнения плана по себестоимости. В-третьих, анализ производительности труда и заработной платы находятся в прямой и непосредственной связи с показателями эффективности работы всего предприятия [2].

Таким образом, анализ фонда заработной платы, как составной части вновь созданной стоимости, позволит дать обоснованную оценку эффективности производства и вознаграждения персонала за производственный результат.

Библиографический список

1. Гусева Л.И. Анализ объема производства, в оценке эффективности основной деятельности предприятия // Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Иркутск, 18 апреля 2014. / под науч. ред. Е.М. Сорокиной. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2014. С. 202-204.

2. Гусева Л.И. Вновь созданная стоимость в анализе и оценке эффективности производства // Инновационное развитие общества в период модернизации : экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции : Материалы междунар. науч.-практ. конф. (24 марта 2014 г.). – В 3-х частях. – ч.1. (отв. ред. В.И. Долгий, А.И. Карпович – Саратов : Изд-во «Академия управления», 2014. С. 150-152.

Демидова А.В.

РГУ нефти и газа имени И.М.Губкина

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РФ

Современная российская система высшего образования претерпела значительные изменения. Причины столь резких перемен различны, однако главная задача высшего образования - подготовка квалифицированных и востребованных кадров. Данная работа посвящена преобразованиям на рынке образовательных услуг с момента начала перехода России к рыночной экономике.

Во времена СССР государство активно участвовало в регулировании рынка образовательных услуг. Регулирование государство существовало через жесткую систему планирования. Государством на регулярной основе проводились исследования о потребностях экономики в кадрах, и давало системе образования плановый заказ на подготовку специалистов определенной специальности в определенном количестве. Также существовало принудительное распределение выпускников, которое было введено советом народных комиссаров в 1933 году. Выпускников ВУЗов распределяли по предприятиям на усмотрение правительства, где молодые специалисты должны были отработать 5 лет; уклонистам грозил суд. Такой подход к организации взаимодействия рынка образовательных услуг и рынка труда был достаточно эффективен. Распределение способствовало равномерному распределению регионов специалистами, предотвращению безработицы среди молодежи, и давало молодым специалистам возможность получить первоначальный опыт работы.

Система принудительного распределения молодых специалистов, оканчивающих высшее и профессиональные учебные учреждения, прекратило свое существование после распада СССР. После перехода к рыночной экономике считалось, что прямое вмешательство для нахождения баланса между образовательной системой и рынком труда больше не требуется, а нужна доступная и прозрачная информация о рынке труда для тех людей, которые выбирают образовательную траекторию или инвестируют в образование. Методологические разногласия и нехватка статистических данных для оценки моделей прогноза привели к отказу от концепции планирования. [6]

Развитие рыночных отношений в России обусловило тот факт, что образование из бесплатной привилегии, оплачиваемой государством, превратилось в товар, а точнее услугу. В 1992 в России был принят Закон «Об образовании», где в 45 статье было прописано право оказывать платные услуги государственным и муниципальным

учреждениям. Этот закон явился предпосылкой зарождения рыночных отношений в области образования. Развал СССР и переход России к рыночной экономике вызвал преобразования на рынке образовательных услуг, которые можно разделить на этапы. При этом деление на временные рамки весьма условно.

В качестве разделения процесса преобразований на временные отрезки можно начать с 1985 года – установление рыночных отношений в стране, который длился до 1996 года - зарождение частного сектора в образовании. Вторым этапом - 1997- 2006 года расширение сектора платных услуг в образовании, большой выпуск специалистов с экономическим и юридическим образованием. Особое место в этом периоде занимает 2003 год - Россия присоединилась к Болонскому процессу. Причиной начала третьего этапа (2007 год) в преобразовании рынка образовательных услуг явилось осознание необходимости его модернизации и реформирования ввиду отсутствия эффективного механизма между рынком образовательных услуг и рынком труда и несоответствие квалификации выпускников с требованиями работодателей. Следствием чего стал рост безработицы среди молодежи, выпускники не в состоянии трудоустроиться после окончания ВУЗов.

Первый этап - становление рынка длился с 1985 по 1996 годы. За этот период сформировался российский рынок образовательных услуг. Сложная экономическая и политическая ситуация в стране привели к уменьшению участия государства в регулировании рынка образовательных услуг, в том числе это выразилось в сокращении финансирования государственных образовательных учреждений. Результатом этого стало расширение сектора платных образовательных услуг.

В то же время банкротство заводов, прекращение финансирования научных институтов способствовало сокращению популярности технических профессий. Если в советское время престижными и перспективными считалось инженерно-техническое образование, а студентам экономических факультетов давались основы технологии производств, то с развитием рыночных отношений увеличилась потребность в экономистах и юристах.

Интеллектуальная собственность страны за данный период сократилось из-за низких государственных инвестиционных вложений в образование, инновационную сферу, фундаментальную и прикладную науку.

Второй этап преобразований рынка образовательных услуг наступил в 1997 году и продлился до 2006 года. В этот период значительно расширился сектор образовательных услуг за счет частных учебных заведений и филиалов, появились новые формы собственности в образовании - некоммерческие организации.

Деятельность государственных органов в управлении образованием и принятием законов и программ по его модернизации стали неким началом для реформирования образования и выхода на международный образовательный рынок. В 2003 году Россия присоединилась к Болонскому процессу, что означает переход на многоуровневое высшее образование - образовательные программы подготовки бакалавров и магистров. Целью Болонского процесса является достижение международной «конвертируемости» дипломов. Для этого необходимо максимальное сходство между международными образовательными программами и наличие единых стандартов для присвоения научных степеней после окончания обучения.

Третий этап - стабилизация и модернизация рынка начался в 2007 году и продолжается по настоящее время. Данный период характеризуется возвращением значительной роли государства в регулирование рынка образовательных услуг. Отличительной особенностью государственной политики в сфере образовательной политики

последних лет стало использование программно-целевых и проектных методов и существенное изменение законодательной базы. Основными инструментами государственной политики в сфере образования в последние годы выступили Федеральная целевая программа развития образования, приоритетный национальный проект «Образование», другие федеральные целевые и ведомственные программы, проекты модернизации образования. [3]

Модернизация структуры и содержания профессионального образования проводится по нескольким направлениям.

Развитие экономики предъявляет новые требования к структуре и качеству подготовки специалистов и рабочих кадров. В связи с этим утверждены федеральные государственные образовательные стандарты, отвечающие требованиям развития экономики страны.

Значительные усилия направлены на стимулирование исследовательской деятельности и инновационного развития в высшем образовании. Реализована финансовая поддержка инновационных программ 57 ВУЗов. На конкурсной основе 29 университета был присвоен статус национальных исследовательских университетов и выделены средства на реализацию программ развития, включая создание инновационной инфраструктуры и развитие исследовательской деятельности. [2]

Также производится развитие сети ведущих вузов для интенсификации развития всей общей сети образования. Укрупнение вузов приведет к сокращению их общего числа и вытеснению с рынка неэффективных учебных учреждений.

На настоящий момент перед государством стоит задача, с одной стороны, формирования предложения высокопроизводительных рабочих мест, а с другой стороны, радикального повышения качества подготовки кадров для работы с высокой производительностью. [2]

Таким образом, рынок образовательных услуг претерпевал изменения вместе изменениями политической и экономической ситуации в нашей стране. На каждом этапе преобразований были свои недочеты и свои преимущества. Так во времена СССР, когда существовало распределение выпускников, не было безработицы, но выпускники не всегда были довольны своими рабочими местами. Прекращение регулирования рынка государством привело к нарушению равновесия между рынком образовательных услуг и рынком труда, выпускники имеют трудности с трудоустройством. В настоящее время политика государства в области регулирования рынка образовательных услуг направлена не только на решение проблем, существующих на сегодняшний день, но и достижение его эффективного функционирования в будущем.

Библиографический список

1. Закон РФ «Об образовании» от 10.07.1992 №3266-1.
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.
3. Государственная программа «Развитие образование на 2013-2020 годы».
4. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г.
5. Г.И. Абдурахманова, Л.М. Гохберг Образование в Российской Федерации 2014: Статистический сборник.– М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014.
6. Будзинская О.В., Зазовская Н.М.Зарубежный опыт прогнозирования потребности в рабочей силе на рынке труда// Нефть, газ и бизнес. - М., 2014.-№2. С.8-15.
7. www.mon.gov.ru (Официальный сайт Министерства Образования и Науки РФ).
8. www.gks.ru (Официальный сайт Службы Государственной статистики РФ).

9. www.garant.ru (Справочная правовая система ГАРАНТ).

10. <http://www.fa.ru/dep/press/about-us/Pages/Raspredelenie-vypusnikov-vozvrat-v-SSSR-ili-shans-.aspx> (Пресс-служба Финансового Университета при правительстве РФ).

Деркачева С.Р., старший преподаватель

Российский государственный социальный университет Филиал в городе Анапа

ПРИБЫЛЬ – ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ПРИРОСТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

В условиях рыночной экономики обеспечение эффективного функционирования предприятий требует экономически грамотного управления их деятельности, которое во многом определяется умением ее анализировать

Современная экономическая мысль рассматривает прибыль как доход от использования факторов производства, то есть труда, земли и капитала. Можно выделить следующие определения прибыли. Во-первых, прибыль – это плата за услуги предпринимательской деятельности. Во-вторых, прибыль – это плата за новаторство, за талант в управлении фирмой. В третьих, прибыль – это плата за риск, за неопределенность результатов предпринимательской деятельности. Риск может быть связан с выбором того или иного управленческого, научно-технического или социального решения, с тем или иным вариантом природно-климатических условий. Риск может быть связан и с непредсказуемыми обстоятельствами – стихийные бедствия, международные и межгосударственные конфликты и т.д. Результаты риска могут быть кардинально различны – большая прибыль и наоборот, ее уменьшение или даже разорение фирмы. В-четвертых, это так называемая монопольная прибыль. Она возникает при монопольном положении производителя на рынке или при естественной монополии. Монопольная прибыль по большей части неустойчива [1].

В условиях рыночных отношений собственники и менеджеры. Ориентируясь на размер прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Принимают решения по поводу дивидендной и инвестиционной политики, проводимых предприятием с учетом перспектив его развития. Прибыль в рыночной экономике – движущая сила и источник обновления производственных фондов и выпускаемой продукции. И, наконец, прибыль является источником социальных благ для членов трудового коллектива. За счет прибыли остающейся на предприятии после уплаты налога, выплаты дивидендов и других первоочередных отчислений, осуществляется материальное поощрение работников и предоставление им социальных льгот, содержание объектов социальной сферы.

Таким образом, прибыль предприятия – основной фактор его экономического и социального развития. Часть средств из чистой прибыли можно направлять на реализацию социальных проектов, например таких как «Спорт для всех». Социальная цель таких проектов – развитие спорта, его пропаганда, оздоровление населения, детей и подростков, социализация и развитие людей с ограниченными возможностями [3].

В процессе планирования прибыли важно определить, за счет каких факторов она растет или снижается. При высоком удельном весе постоянных расходов в себестоимости продукции рост объема реализации приведет к еще большему росту прибыли за счет снижения доли постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции.

В практике предпринимательской деятельности применяются различные способы снижения себестоимости. Используются такие приемы, как экономия топливно-сырьевых ресурсов, материальных и трудовых затрат, снижение доли амортизационных отчислений в себестоимости, сокращение управленческих расходов.

К числу факторов роста прибыли следует отнести обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции. Характерно проявление этой силы в концепции «жизненного цикла» продукции.

Для сохранения уровня прибыли на предприятии важно определить момент начала проектирования и запуска в производство новой продукции. Этап проектирования и освоения продукции занимает определенное время, в течение которого предприятие несет убытки. Затем, с момента запуска продукции в производство, убытки начинают снижаться и через некоторое время достигают точки безубыточности. При увеличении объема продаж растет и прибыль за счет снижения доли постоянных расходов. При достижении равновесия спроса и предложения размер прибыли стабилизируется и некоторое время достигается на неизменном уровне. Такое положение может сохраняться довольно длительное время при отсутствии угрозы со стороны конкурентов и при стабильном спросе на продукцию. При наличии конкурентов поддержание уровня продаж достигается путем снижения рентабельности, т.е. понижения цены за счет доли прибыли. Эффективность начинает снижаться [2].

При усилении конкурентной борьбы предприятие не в состоянии далее поддерживать уровень продаж за счет снижения цены, поскольку работа становится неэффективной, убыточной. Для поддержания эффективности предприятию нужно снижать издержки пропорционально снижению цены или же переходить к выпуску другой продукции, спрос на которую еще не исчерпан. Учитывая этот фактор, предприятия должны приступать к освоению нового вида продукции на этапе роста прибыли, чтобы к моменту начала снижения рентабельности старой продукции выпуск новой продукции достиг точки безубыточности. Такая стратегия позволит постоянно сохранять достигнутый уровень рентабельности и даже при благоприятной конъюнктуре повысить его.

Повышение качества продукции, дизайна, технические усовершенствования и другие приемы поддержания спроса на продукцию требуют дополнительных затрат. Более того, на гребне спроса улучшение предлагаемого товара может повлечь за собой и повышение цены на него, и собственно, прибыли.

Библиографический список

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности – М.: Финансы и статистика, 2011. - 356с.
2. Балабанов И.Т. Риск в менеджменте.– М.: Финансы и статистика, 2011.- 201с.
3. Деркачева С.Р., Винникова Е.В., Забегаева А.А. Социальное предпринимательство – внешняя составная часть развития современного общества. Казанская наука. -2014. №12. С. 64-67.

*Долгий В.И. д-р. экон. наук, проф., заведующий кафедрой
Саратовский социально-экономический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО "Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова"
Еремеев М.А., канд. экон. наук, доц., докторант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет*

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО КОНТРАКТА В РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ

В статье рассматриваются подходы по реализации идеи внедрения эффективного контракта в бюджетных организациях. Концепция эффективного контракта отражает процесс модернизации трудовых отношений между работником и работодателем с учетом индивидуальных усилий работников, их соответствию критериям эффективности и оплаты труда, предоставления льгот, обоснованности работодателем профессиональных требований к подчиненным. Рассматриваемая модель эффективного контракта увязана с профессиональным профилем работника, в котором прописаны его эталонные функции. Важное место в статье занимает анализ системы внутреннего заказа на образовательные, методические и иные услуги преподавателей ВУЗа. Показано, что эффективный контракт обеспечивает оптимальное соотношение среднего уровня заработной платы всех категорий профессорско-преподавательского состава и руководителей образовательных учреждений, снижая, таким образом, остроту проблемы справедливой оплаты труда.

В настоящее время научное сообщество России достаточно активно обсуждает проблемы перехода бюджетных организаций к системе эффективного контракта и связанного с ней совершенствования оплаты труда работников. Предполагается, что модернизация трудовых отношений между работником и работодателем (их представляют как государственные, так и муниципальные организации) будет происходить на основе концепции «*эффективного контракта*». С его внедрением оказание государственных услуг, в том числе образовательных, должно осуществляться с учетом уровня выполнения профессиональных функций работника. Необходимо отметить, что англоязычный вариант трудового права также использует дефиницию “*эффективный контракт*”, но, оно имеет несколько иное смысловое значение, нежели в России. Особенность западной трактовки института “*эффективного контракта*” – состоит в том, что он рассматривается как детализированный трудовой договор работодателя и работника. В содержании этого договора могут быть включены положения о судебном разбирательстве претензий работодателя и работника, а в случае возникновения трудового конфликта, процедуры оспаривания требований друг к другу, решение в правовом поле вопросов пенсионного обеспечения и другое.

Внедрение института «*эффективного контракта*» объективно должно способствовать, с одной стороны, наиболее полному отражению в трудовых договорах конкретных функциональных действий работников, их индивидуальных усилий и их соответствие критериям эффективности и оплаты труда, предоставления льгот, с другой стороны, обоснованию работодателем профессиональных требований в достижении работником необходимого результата. Организационно это выражается в том, что государственные учреждения должны:

- разработать и использовать методику оценки функциональной эффективности своих работников,

- внедрить механизм контрактации взаимоотношений работодателя и работника, основанный на формировании заказа на осуществление профессиональной деятельности и выраженного в количественных и качественных показателях, учитывающих различия в сложности и значимости выполняемой работы, научно-обоснованных норм труда работников учреждения и т.д.

Эффективный контракт создает условия прозрачности взаимоотношений работодателей и работников бюджетной сферы, обеспечивает оптимальное соотношение среднего уровня заработной платы всех категорий профессорско-преподавательского состава и руководителей образовательных учреждений, снижая, таким образом, остроту проблемы справедливой оплаты труда.

Реализация концепции эффективного контракта предполагает решение следующих задач:

- разработки профессионального профиля должности преподавателя, соответствующего эталонным характеристикам субъекта, как носителя, так и ретранслятора знаний в современной образовательной среде;

- формирование портфеля заказа на обучающие, методические, консультационные и иные необходимые образовательные услуги, определяющего стандарт профессионального профиля будущего специалиста – выпускника вуза;

- установление взаимосвязи между повышением оплаты труда работника и его индивидуальными достижениями по конкретным показателям качества и количества оказываемых образовательных услуг;

- создание экономического механизма мотивации работников по повышению качества образовательных услуг и эффективности работы;

- обеспечение прозрачности в оплате труда для учреждений, структурных подразделений образовательных организаций с учетом индивидуальных усилий преподавателей;

- исключение избыточных контрольных функций за деятельностью преподавателя путем введения субституты их самооэффективности.

Рассмотрим, прежде всего, базовые требования, предъявляемые к профессиональному профилю эффективного преподавателя. Дело в том, что преподаватели профессионалы исполняют функциональные обязанности по конкретной должности, имеющую заданную ценность для организации. Введение необходимой штатной единицы обосновывается целями организации, ее задачами, спецификой образовательной сферы деятельности.

Руководитель определяет и постоянно корректирует профессиональные требования к работнику, пытаясь найти в них золотую середину. Руководитель, безусловно, нуждается в эффективном сотруднике, но, как это часто бывает, по вводимой должности нет четкого профессионального портрета будущего работника и, как будут изменяться его функциональные обязанности в связи с предстоящими изменениями.

Отсутствие профессионального профиля преподавателя подменяется подбором кандидатов по формальным признакам, адекватным позициям представленного кандидатом резюме. При этом оценочные инструменты либо отсутствуют, либо дают существенные погрешности в определении профессиональных компетенций кандидатов. К примеру, наличие полного набора элементов профессиональных компетенций сотрудника находится в противоречии с его личностным поведением, сводя ценность первых на нет. Как следствие – профессиональный портрет специалиста остается неполным, а выявленные качественные характеристики не могут быть реализованы в практической деятельности. Возвращаясь к поставленной проблеме, отметим, что не-

обходимо владеть большим объемом информации о функционале самой должности, требуемых профессиональных компетенциях, необходимых для выполнения качественной работы, а также соответствии эффективности самого сотрудника заданным критериям оценки.

Именно эта информация концентрируется в профиле должности, который связан с системой эффективного контракта, поскольку:

- 1) профиль содержит подробное описание должности;
- 2) в профессиональном профиле отражается стандарт должности, согласованный на всех уровнях управления, имеющих отношение к данной должности;
- 3) профессиональный подход к профилированию должностей является не только эталонным требованием, но и инструментом оценки, принятым и согласованным с участниками такого бизнес-процесса, как «найм персонала».

Разработанный профиль должности дает обоснование того, какого работника, на каких условиях, с каким уровнем профессиональных компетенций и с какими личностными характеристиками следует включать в систему взаимоотношений работник - работодатель.

Именно в профиле содержится четкое и конкретное описание функционала должности, что делает очевидным, в каких функциях сотрудник должен быть активизирован, а в каких скорректирован. Кроме того, профессиональный профиль, включающий характеристики эффективности работы сотрудника, дает возможность на исходной позиции правильно ставить задачи преподавателю и адаптировать его к работе по новым обучающим технологиям, сразу адаптируя работника к требованиям инновационного развития, разработанных на стратегическую перспективу.

Таким образом, можно сделать заключение, что профиль должности является объективным источником информации и эталоном требований в системе эффективного контракта.

Профиль должности является базовым элементом и в выстраиваемой и реализуемой системе оценки компетенций современного преподавателя.

Обращаясь к нему, можно пользоваться информацией о требованиях к личностному профилю, которая характеризует возможности специалиста по решению поставленных перед ним задач, а также показывает ограничения, которые необходимо преодолеть за ограниченный период времени. Когнитивные особенности познавательной деятельности преподавателя обусловлены сложными внутренними процессами, проходящими на протяжении всей жизни работника. И в этом смысле сформированный профессиональный профиль позволяет выделить те базовые требования к личностным и профессиональным качествам, которые должны иметь сотрудники в конкретной мере и степени. А это значит, что можно говорить о внутреннем эталоне, по которому принимаются решения относительно возможности наших работников реализовывать те или иные профессиональные и, тем более, новаторские качества на своем рабочем месте.

Следует отметить, что профиль должности формируется на основе применения модели профессиональных компетенций, которая позволяет определить и конкретизировать возможные отклонения от эталонных значений [1].

Благодаря разработке профессионального профиля должности в процессе реализации конкретной оценочной процедуры, определяются методы, соответствующие компетенциям, закрепленным в профиле, и применяется методический инструментальный обеспечивающий точность, необходимость и достаточность функциональных из-

менений к должности преподавателя. А это увеличивает объективность эффективного контракта в разы.

Профиль не позволяет произвольно экспериментировать, а требует реализации точной программы действий, позволяющей получить результаты высокой степени достоверности, на основе применяемой методики.

Так как профиль содержит качественные и количественные показатели и соответствующие им оценочные критерии, то он позволяет проводить сравнения эффективности деятельности сотрудников, полученные в ходе оценки, с эталонными требованиями.

Разработка профиля преподавателя дает возможность оценить должность комплексно.

В текущей практике образовательных организаций, представляется возможным говорить о двух основных подходах к процедурам профилирования должностей: ситуативном и методическом.

В первом случае профиль разработка профиля связана с острой необходимостью приема на должность высококвалифицированного преподавателя. В данной ситуации работодатель, как правило, ограничен во времени, поэтому, скорее всего, разрабатывается не профиль должности, а лишь некий эскиз его будущей формы. Определяется и обосновывается перечень наиболее общих позиций, в том числе: описание требований к рабочему месту, функциональные обязанности, права, основные профессиональные навыки, демографические и социальные требования к сотруднику (пол, возраст, наличие иждивенцев, политический и социальный опыт).

В рамках второго подхода разработка профиля должности высококвалифицированного преподавателя становится системной задачей администрации образовательной организации. В данном случае к разработке профиля необходимо подходить комплексно, четко определяя ценность и содержание должности, ее особенности, функционал, зоны ответственности, требования личностным и профессиональным качествам, базовые и вспомогательные компетенции, требующиеся для выполнения профессиональных задач с необходимым качеством. Следует отметить, что такой подход занимает намного больше времени, так как каждый параметр профилирования разрабатывается отдельно и специально. В этом случае можно утверждать, что профессиональный профиль создается для всей системы управления персоналом организации.

Дополнительные возможности в реализации второго подхода дает наличие в организации развитой информационной системы, позволяющей разрабатывать и вести профилирование должностей. Поэтому создание информационной системы высокого уровня и использование ее в целях профилирования должностей профессорско-преподавательского состава позволит:

- увеличить скорость обработки данных по критериям поиска и подбора профессорско-преподавательского персонала, научно-педагогических кадров и высококвалифицированных специалистов практиков;

- снизить риски, связанные с поиском и оценкой специалистов, принимаемых со стороны, поскольку создаются стандарты требований к профессиональным компетенциям, позволяющие унифицировать профессиональный профиль и систематизировать оценочный инструментарий;

- сделать транспарентной и ясной систему адаптации принимаемого персонала для всех участников образовательного процесса;

- сформировать профили профессорско-преподавательского состава таким образом, чтобы исключался произвол руководителей при приеме персонала и его карьер-

ном продвижении. К примеру, руководитель для достижения определенных целей инновационного характера может инициировать структурную реорганизацию, вводя в должностные требования сотрудников функционал, справиться с которым работающие сотрудники по определенным причинам не могут, но при этом работники могут подлежать увольнению не по профессиональным признакам, а по нежеланию руководства осуществить обучение и переподготовку персонала. Или более распространенный пример, когда поиск и решение руководителя о приеме нового работника основывается на его субъективном мнении о соискателях, в противовес чему, формирование и использование профессионального профиля делает оценку кандидат на должность более объективной.

В настоящее время в HR-практике проблема разработки и применения стандарта профиля должности в образовательных организациях решается фрагментарно и не имеет единой системной основы. Каждая организация делает его описание в соответствии с собственными представлениями о полноте профессионального профиля и его необходимости.

Представим некоторые параметры профессионального профиля преподавателя образовательной организации:

1. Организационная ценность должности и соответствующего ей профессионального профиля.

Первое, что необходимо сделать, это определить полезность должности в общей структуре организации и то, как она взаимосвязана с другими должностями, какова система делегирования полномочий, какие основные и вспомогательные подразделения и должности, включенные в них, в наибольшей степени влияют на формируемый профиль специалиста.

2. Базовый и вспомогательный функционал должности. Функционал должности является важным параметром профессионального профиля, позволяющим однозначно понимать, права и обязанности, выполняемые сотрудником в рамках поставленных перед ним задач.

3. Профессиональные компетенции, соответствующие формируемому профилю.

Данная характеристика профиля предъявляет особые требования к компетенциям, которыми должен обладать работник, выполняя должностные обязанности. Фактически это требования к профессиональным навыкам, знаниям и опыту сотрудников. Следует отметить, что все компетенции описываются с помощью индикаторов и могут быть оценены с помощью применения шкалы оценки к уровню каждой компетенции. Обоснование профессиональных компетенций позволяет улучшить качество формируемого профессионального профиля как работающих, так и принимаемых сотрудников.

4. Личностный профиль работника образовательной организации.

Информационное обеспечение данными о личностном профиле включает описание личностных особенностей, свойств и качеств сотрудника. Формирование и использование личностных параметров не должно перенасыщаться излишними качествами. Главное требование заключается в отражении тех свойств, которые могут оказывать на эффективность работника значительное влияние. Особое отношение должно уделяться когнитивным процессам, формирующим мышление, внимание, память и т.д. именно эти личностные параметры отвечают за эффективность обучения сотрудника новым функциям, операциям творческой деятельности.

5. Формальные требования.

Параметры формальных требований обычно включают требования к полу, возрасту, образованию, опыту специалистов.

Кроме того, к формальным требованиям могут относиться методы оценки параметров, дополнительно включаемых в разделы профиля. Такое дополнение методов оценки позволяет сформировать сопоставительную базу сравнения сотрудников между собой и увидеть изменения в тех или иных качествах сотрудников на протяжении определенного времени.

Безусловно, профилирование должности сотрудника является достаточно сложной проблемой. Многие организации пока еще не подошли к решению данной проблемы, хотя в ближайшей перспективе профиль должности станет обязательной структурной составляющей системы эффективного контракта.

Остановимся более подробно на результатах, которые должно принести профилирование должности с позиций построения системы эффективного контракта.

1. Профиль подчиняет все функциональные процессы единой системе контракта, делает их ясными и понятными не только для сотрудников организации, но и для ее руководителей по всем уровням управления.

2. Профиль должности предъявляет работникам эталонные требования и формирует систему заказа на образовательные и иные услуги в соответствии с этим эталоном, позволяет конкретизировать содержание компетенций. Осуществление оценочных процедур, ориентированных на параметры профиля должности, позволяет выявить реальное соответствие преподавателей и сотрудников эталонным требованиям.

3. Выявление отклонений от эталонных значений показывает, какие аспекты знаний, умений и навыков сотрудников требуют активного развития. Кроме того, более четким становится представление о том, насколько велики отклонения от нормативных требований. Следует также отметить, что, выявление проблемных зон компетенций и профессиональной состоятельности, позволяет создать систему эффективного обучения и развития персонала.

4. Разработанный профиль дает возможность снизить риск ошибки при ротации профессорско-преподавательского состава, а также при приеме новых сотрудников на работу.

5. Профиль является основой для создания стандартизированной системы оценки компетенций, определяющей степень эффективности заключаемого контракта.

Следует отметить, что любой стандарт – это определенная норма, ограничение. В российских организациях имеют место опасения, что стандартизация приводит к утрате гибкости в системе трудовых и партнерских отношений. Однако в этой ситуации нужно четко определить, что понимается под гибкостью: умение оперативно решать возникающие проблемы между партнерами или ориентация в спонтанных процессах развития трудовых отношений, связанных с достижением поставленных целей. Определяющим является то, что профиль – сам по себе является гибким инструментом. И это позволяет корректировать, вносить изменения, новые детали при внедрении инновационных процессов.

Использование профилирования подводит к четкому пониманию ценности должности и, соответственно лица ее занимающего, для организации. А это значит, что организационный механизм системы становится более эффективным, менее подверженным ситуационному влиянию негативных факторов и форс-мажорных обстоятельств.

Другой важнейшей задачей реализации концепции эффективного контракта в образовательной организации является формирование портфеля заказа на обучающие, методические, консультационные и иные необходимые образовательные услуги, определяющего стандарт профессионального профиля будущего специалиста – выпускника вуза. В аспекте данной задачи формируются два пакета заказа, один из которых включает услуги, оказываемые сторонним потребителям, другой – определяет содержимое заказа между работодателем и работником внутри образовательного учреждения.

Если рассматривать образовательную услугу в классическом понимании то она представляется в виде комплекса знаний общеобразовательного и специального назначения, а также практических навыков, которые передаются личности по определенным обучающим технологиям. В настоящее время существует тенденция, в соответствии с которой педагогическая составляющая образовательной услуги дополняется экономической. Обобщенно, такого рода комплементарность определяется как «компетентностный» подход, который предполагает рассмотрение обучения и образовательной услуги как экономической категории, выражающей отношения производителей и потребителей образовательных услуг по поводу ее производства и реализации на рынке образовательных услуг [2]. Кроме того, существует трудовой аспект обучения, связанный с приобретением в процессе реализации образовательной услуги профессии, специальности или квалификации. Такого рода многозначность образовательной услуги, связана не столько с ее индивидуальной, сколько с ее общественной полезностью.

Современный рынок образовательных услуг может рассматриваться с позиций составляющих его элементов. В состав элементной базы рынка образовательных услуг входят производители, продавцы и потребители образовательных услуг, провайдеры, посредники, координаторы. Несмотря на то, что все перечисленные участники рынка образовательных услуг имеют свой интерес к образовательным продуктам и непосредственно к сфере образования, их взаимодействие подчиняется рациональной логике рыночного поведения.

В систематизации производителей образовательных услуг обычно выделяют рыночных и нерыночных производителей, что обусловлено целями их существования. В составе рыночных производителей выделяют некоммерческие организации, осуществляющие рыночное производство образовательных услуг и позиционирующих их по рыночным ценам. К рыночным производителям можно отнести разнообразные коммерческие организации осуществляющие «корпоративное обучение» внутри организации для своих сотрудников, а также для любых заинтересованных лиц. К рыночным образовательным услугам можно отнести продукты, имеющие и не имеющие официальный статус – с выдачей диплом (аттестата) и без выдачи свидетельства.

В новом Законе об образовании выделяется сетевая форма реализации образовательных программ, которая обеспечивает возможность использования ресурсов научных, медицинских, физкультурно-спортивных и иных организаций для обучения, стажировок, проведения учебной и производственной практики [7]. Следует отметить, что сетевая форма реализации образовательных услуг организуется на основе договоров между заинтересованными организациями. Исследования показывают, что в оказании образовательных услуг все большую роль играет аутсорсинг, который предполагает передачу части процедур создания образовательного продукта внешним исполнителям, например, выполнение учебно-методического или медийного сопровождения обучающего процесса. Такого рода внешние агенты (аутсорсеры) могут гораздо эффективнее выполнять переданные им задачи вследствие своей специализации.

Кроме того, установлено, что производство современных образовательных продуктов выражается в тенденции универсализации создания образовательных товаров-субститутов и последовательном расширении линейки комплиментарных образовательных услуг, что обусловлено присоединением России к Болонскому соглашению и вхождением в единое образовательное пространство Европы [5].

Для рынка образовательных услуг характерным является тесное взаимодействие с рынком труда. Взаимодействие субъектов рынка образовательных услуг и рынка труда выражается рядом признаков: процессные признаки (происходящие изменения), структурные признаки (вертикальные и горизонтальные взаимосвязи), ролевые признаки (покупатели, продавцы, конкуренты, партнеры).

Исследование разнообразия взаимодействующих элементов позволило выявить параметры взаимодействия и описать характерные модели взаимодействия на рынке образовательных услуг и обосновать происходящий процесс эволюции и перехода педагогико-трудовой модели к экономико-трудовой. Причины такого рода эволюции моделей взаимодействия рынка профессионального образования и рынка труда заключаются в изменении интересов общества к качеству образования в процессе интеграции в глобальную постиндустриальную экономику.

Социально-экономические приоритеты современной экономики предъявляют к сфере образования требования к производству таких образовательных продуктов, на которые предъявляется спрос субъектами рынка труда по параметрам индивидуализации и профессиональных компетенций. Главным атрибутом рыночных требований становится способность реализовать индивидуальные личностные качества, связанные с профессиональным опытом, знаниями и навыками трудовой деятельности.

Государство выступает регулятором взаимоотношений субъектов на рынке профессионального образования и возлагает на них ответственность за:

- взаимоотношения работодателей и обучающих организаций в удовлетворении потребностей рынка труда и рынка образовательных услуг;
- инновационное и технологическое развитие предприятий национального хозяйства через трансфер знаний, научно-исследовательскую деятельность, проектное управление;
- профессиональную подготовку и переподготовку, повышение уровня квалификации работников и т.п.;
- социокультурное и интеллектуальное развитие индивидов.

В решении образовательных проблем и российские и европейские университеты сталкиваются с противоречиями нарастающих глобальных изменений и возможностями существующих обучающих технологий обеспечить адекватный прирост знаний и навыков, как студентов, так и занятых работников.

Ускорение процессов глобализации в сфере профессионального образования привели к необходимости изменения базовой модели учреждения высшего профессионального образования – классического обучающего университета – к модели проектно-ориентированного университета. В научной литературе такие тенденции для России освещены на концептуальном уровне [6] Главной особенностью проектно-ориентированного образовательного учреждения является обязательное применение наряду с общеобразовательными технологиями проектного подхода, предполагающего получение заказа со стороны субъектов рынка.

Реализация проектного подхода позволяет выявить новые возможности подготовки квалифицированных кадров для стратегически приоритетных отраслей экономики, связанных с производством принципиально новых продуктов (услуг) с задан-

ными свойствами. Данный подход, несмотря на затратность, оправдывает себя как эффективный в инновационных сферах деятельности и в том числе в образовательной сфере. Однако успех применения данного подхода возможен при четкой проработанности алгоритма проектного управления и обеспеченностью заказом.

Можно полагать, что осуществление концепции проектного подхода применительно к образовательным учреждениям обеспечивается выбором субъекта управления и определением заказа на реализацию проекта, а именно:

1. Формирование портфеля заказов оказания образовательных услуг.
2. Формирование коллективов по разработке и оказанию образовательных услуг.
3. Оформление заказа на оказание образовательных услуг.

В реализации концепции проектно-ориентированного подхода в сфере образования необходимо использовать следующие принципы:

- поддержка принятия решений, которые связаны с реализацией социального заказа на профессиональное образование и подготовку новых образовательных продуктов и услуг;
- формирование команд для реализации креативных идей в создании образовательных продуктов и услуг;
- планирование и учет трудоемкости и стоимости создаваемых на проектной основе образовательных услуг и продуктов;
- наличие развитой системы коммуникаций, мониторинг и обновление базы знаний, поддержка отношений с клиентами и партнерами.

Формирование портфеля заказов является важным вопросом в реализации идеи эффективного контракта, так как взаимоотношения работодателя и работника, а также производителя и потребителя образовательных услуг становятся конкретными, и могут быть достаточно точно оценены в стоимостной форме.

Четкое определение содержания портфеля заказов, а также персонификация заинтересованных сторон (заказчиков и потребителей) может оказывать существенное влияние на эффективность контрактных отношений.

В портфеле заказов образовательного учреждения для сторонних субъектов представляется целесообразным выделять три основных группы проектов, в том числе: проекты образовательных услуг и продуктов; проекты научных исследований и проекты сервисной поддержки образовательных услуг и продуктов.

Все три группы проектов ориентированы на заказы: работодателей, население, потребности государственных и муниципальных учреждений.

Заказы на образовательные продукты (услуги):

- заказы на образовательные услуги по запросам работодателей, в том числе на обучение, переобучение и повышение квалификации работников по направлениям стратегического развития предприятий;
- заказы по запросам государственных и муниципальных учреждений для формирования новых профессиональных компетенций сотрудников и повышения их квалификации;
- заказы исходя из спроса на образование индивидуальных потребителей по государственным и специальным программам обучения;
- заказы на обучение по международным программам обучения и обмена студентов.

Заказы на научно-исследовательскую деятельность:

- исследования по повышению эффективности хозяйствующих субъектов;
- исследования по направлениям инновационного развития предприятий;

- исследования качества жизни населения;
- разработка программ экономического и социального развития на федеральном и региональном уровне;
- исследования проблем развития различных отраслей экономики и субъектов хозяйствования

- специальные заказы на проведение научных исследований.

Заказы в области сервисной поддержки образовательных услуг и продуктов:

- разработка методического и информационного обеспечения оказания образовательных услуг;
- организация рекламно-коммуникативных проектов;
- консалтинговое и аудиторское сопровождение образовательных проектов;
- модерация и тренинги в поддержке образовательных проектов.

Приоритеты при формировании портфеля заказов на подготовку, выполнение и сопровождение образовательных проектов (услуг, продуктов) определяются наличием стратегии развития образовательного учреждения, когда получение доходов за обучение приведет к созданию на предприятиях дополнительных рабочих мест, обеспечит формирование инфраструктуры региона. В частности проектно-ориентированное обучение позволит реализовать модель гибкого образования, приспособленную к запросам различных сегментов рынка для целей креативного менеджмента.

Кроме реализации образовательных продуктов и услуг по заказам конкретных работодателей, могут быть оказываться образовательные услуги в виде методического обеспечения, разработки электронных учебников, подготовки дистанционных курсов по запросам государственных и муниципальных учреждений; коммерческих и некоммерческих организаций и т.п. Примером могут служить заказы на специальные корпоративные программы обучения, структурированные и неструктурированные кейсы, бизнес-тренинги для различного рода организаций и учреждений, актуальные для решения наиболее важных проблем хозяйствующих субъектов, не имеющие типовых учебных решений в существующих направлениях подготовки в образовательных учреждениях Саратовской области.

Разработка проектов новых образовательных услуг (продуктов) связана с возникновением запросов на нестандартные программы, включая курсы мобильного образования, программы переподготовки и повышения квалификации по специфичным видам длительности, консалтинговые услуги.

Реализация проектного подхода позволит воплотить в жизнь идею создания набора образовательных программ с глубокой практической привязкой к будущей профессии с целью проведения ранней профессиональной социализации учащихся общеобразовательных учебных заведений. Такого рода образовательные проекты позволят ликвидировать разрывы на различных уровнях образования и восполнить запросы рынка труда по категориям наиболее востребованных рабочих профессий. С позиций требований рыночной среды данный подход имеет следующие преимущества:

- сокращается срок подготовки специалистов в сравнении с обучением по программам подготовки бакалавров, магистров, ускоренному обучению;
- по отдельным образовательным проектам устраняется необходимость специального лицензирования;
- для целей кадрового обеспечения создаваемых кластеров происходит формирование профессиональных компетенций у тех специалистов, в которых заинтересовано предприятие, то есть, реализуется целевое обучение;

- возможность подбора для реализации проектов квалифицированных специалистов, владеющих инновационными технологиями обучения и имеющих опыт реализации уникальных образовательных продуктов;
- приобретение навыков эффективного предпринимательского поведения в сочетании с базовыми знаниями проектного менеджмента;
- реализация технологий образовательного маркетинга с использованием интегрированных коммуникаций, позволяющих устанавливать устойчивые отношения с группами, значимыми для образовательного учреждения, что обеспечивает инвестиционную привлекательность к осуществлению новых образовательных проектов, создает более прочные связи с персоналом – за счет позитивного подкрепления в использовании новейших технологий обучения. Это позволяет концентрирования усилия в достижении главных целей организации.

Если проанализировать наиболее актуальные потребности в образовательных услугах и продуктах Саратовской области, то в первую очередь следует выделить запросы на подготовку кадров для предприятий строительной, энергетической и сельскохозяйственной отраслей, а также специалистов по информационно-коммуникационным технологиям. Обычно участие учреждений высшего профессионального образования рассматривается с позиций создания научных продуктов и инноваций для наиболее крупных предприятий и сопровождения этого процесса подготовкой необходимых кадров. Однако, такой аспект сочетания достижений вузовской науки и подкрепления их необходимым кадровым обеспечением содержит в себе до настоящего времени не разрешенные противоречия. В частности, многие направления научных исследований в вузах не сопряжены с проектной деятельностью хозяйствующих субъектов, а подготовка специалистов не соответствует спросу на рынке образовательных услуг. Эти перекосы усиливают доминирование затратной составляющей в экономике как непосредственно предприятий, так и всего региона. Поэтому вопрос контрактации отношений образовательных учреждений и хозяйствующих субъектов остается открытым и требует для своего разрешения принципиально новых подходов.

В настоящее время наиболее целесообразным представляется применение проектно-ориентированного подхода в деятельности образовательного учреждения, основным смыслом которого является сближение с интересами хозяйствующих субъектов на уровне продвижения научных и прикладных идей в сферу практической деятельности.

Ориентация на эффективный заказ на рынке образовательных услуг при использовании проектно-ориентированного подхода обеспечивается применением инструментов финансового обеспечения. Учет вероятных ограничений условий бюджетного финансирования образовательных организаций с 2014 года и переход к субсидированию образовательных услуг, значительно повышает степень риска неполучения бюджетных средств. В этой связи, достаточно актуальным является обращение к альтернативным источникам финансирования учреждений профессионального образования.

Можно полагать, что формирование заказа со стороны внешнего потребителя является одной из сторон реализации эффективного контракта образовательной организацией. Вторая сторона связана с формированием заказа на работы, выполняемые непосредственно работниками конкретной организации и отражает связь мотивов трудового поведения индивидов и реализации тех наиболее значимых функций, которые обеспечат эффективность деятельности всего коллектива.

Для реализации концепции эффективного контракта одной из наиболее значимых задач является установление взаимосвязи между повышением оплаты труда работника и его индивидуальными достижениями по конкретным показателям качества и количества оказываемых образовательных услуг [3].

С позиций работника эффективный контракт воспринимается как трудовой договор с вознаграждением за конечные результаты работы. Эксперты считают, что для успешного перехода учреждений бюджетной сферы на модель «эффективного контракта» должен быть получен ответ на вопрос, что считать результатом труда, каким образом и по каким параметрам он должен быть измерен.

Результат работы желательно точно измерять, чтобы знать, уровень результативности того или иного учреждения, величину трудового вклада того или иного работника. Это трудоемкая, но вполне выполнимая работа, требующая дополнительных затрат для проведения серьезной работы по внедрению системы показателей, с целью измерения конечных результатов работы. Быстрые решения в данном вопросе недопустимы, так как в них кроется большая опасность, которая может привести к дискредитации идеи эффективного контракта.

Для общественного сектора проблема результата одна из самых сложных и с практической, и с научной точек зрения. Потому что не всегда понятно, что нужно измерять – непосредственный результат или конечный эффект? Что является результатом работы средней школы – процент выпускников, поступивших в вузы? Или результаты по ЕГЭ? Или в долгосрочном плане – как выпускники успешно адаптируются в социальной жизни?

Измерить индивидуальные результаты конкретного работника еще сложнее, потому что его необходимо соотнести с результатами всего коллектива.

Опросы, проводимые независимыми исследователями среди респондентов, показывают, что работники бюджетной сферы пока относятся к очередной реформе без особых ожиданий. И не особенно рассчитывают на повышение реальной заработной платы. Основным аргументом – субъективное мнение руководителей. В процессе проведенного опроса работников бюджетной сферы, часть респондентов выразила мнение, что сейчас у руководителей есть возможность платить работникам больше или меньше в зависимости от качества проделанной работы. Но, как правило, критерии выплат стимулирующих надбавок определяются не профессиональными параметрами исполнителя, а параметрами необходимости в текущей ситуации. Также трудно поддаются оценке усилия работников отдельных профессиональных групп, к примеру, труд библиотекаря или труд специалиста-методиста. В данных случаях потребители оказываемых услуг существенно различаются уровнем своих потребностей, значимостью и необходимостью их удовлетворения с позиций сообщества.

Введение эффективного контракта несет в себе определенные опасности. Когда человек вместо работы, направленной на повышение качества оказываемой услуги, стремится любыми путями показать высокие результаты работы и как следствие получить более высокую зарплату.

Кроме того, система эффективного контракта может вместо привлечения достойных профессионалов в сферы здравоохранения, образования, культуры и науки привести к обратному эффекту. Те, кто мог куда-то уйти, или уже ушел (из образовательной сферы в органы власти того или иного уровня, или сочетая то и другое). Остаются либо сотрудники, которых в других местах не берут, либо люди, которые работают за идею. Оставшихся «идейных» и будут увольнять в первую очередь. Они махнут рукой, потому что станет невозможно заниматься реальным делом, а придется

рисовать бесконечные показатели и по ним отчитываться. Этот риск отмечается многими экспертами.

В.В.Путин в своих выступлениях отмечал, что Правительством РФ уже сделаны первые шаги в использовании модели эффективного контракта с учителями общеобразовательных школ: с 2012 года субъекты Федерации при поддержке федерального бюджета повысили среднюю зарплату учителей до средней по экономике регионов. Также 1 сентября этого же года началось увеличение оплаты труда профессорско-преподавательского состава государственных вузов до размера средней зарплаты по региону независимо от уровня их квалификации.

В течение же 2013–2018 годов средняя зарплата профессоров и преподавателей вузов должна будет увеличиваться и доведена до 200% от средней по экономике. Аналогично за несколько лет предполагается повысить до эффективного уровня заработную плату преподавателей колледжей и профессиональных лицеев, мастеров производственного обучения, других педагогов, врачей, среднего медицинского персонала, научных сотрудников РАН и государственных научных центров, работников учреждений культуры, указывалось в предвыборной статье В.В. Путина.

В том случае, если структурные преобразования в социальной сфере приведут к нехватке финансовых средств для выполнения поставленных социальных задач, прежде всего заработной платы, то эти средства будут извлекаться из инфляционной составляющей бюджета. В этой ситуации, для выполнения макроэкономических показателей, что является самым важным для бюджетной сферы на сегодняшний день, будет пересматриваться расходная часть соответствующим образом.

По данным Минфина переход на эффективный контракт в социальной сфере обойдется бюджету в 2–3% ВВП к 2020 году. Аналогичное суждение высказано экспертами в докладе «Стратегия-2020», которые указывают, что внедрение этой системы потребует огромных затрат – около 2,5% российского ВВП.

Особое место занимает в вопросе повышения оплаты труда бюджетников занимает позиция министерства финансов. Министр финансов А. Силуанов предложил реформировать систему оплаты труда бюджетников следующим образом: отменить натуральные льготы для бюджетников в рамках программы по повышению оплаты их труда, плюс изменить систему начисления по тому образцу, который был ранее реализован у военных.

Чтобы повысить эффективность бюджетной сферы, А. Силуанов предложил провести в ней структурные изменения, в частности, оптимизировать «численность работников», которая в последние годы по ряду отраслей «существенно возросла». Он отметил, что сегодня в пересчете на 200 тысяч населения число бюджетников заметно превышает показатели советских времен.

Позиция Президента несколько иная и заключается в том, что с отменой льгот нужно быть аккуратней. В вооруженных силах было очень существенное повышение денежного содержания. В бюджетной сфере о таком существенном повышении речь не идет. Негативный опыт монетизации может свести на нет все усилия по повышению реальной заработной платы бюджетников.

Эксперты в целом одобряют внедрение в России новой системы оплаты труда бюджетников, которая будет зависеть от эффективности работы каждого конкретного сотрудника, но вместе с тем, по их мнению, эти изменения предоставят работодателям больше возможностей для увольнения неугодных подчиненных.

Президент России на совещании по вопросам социальной политики сообщил, что в основу программы увеличения оплаты труда бюджетников будет положена мо-

дель "эффективного контракта". По сути это будет означать, что размер зарплаты бюджетников будет находиться в зависимости от эффективности их индивидуальной работы, а также от показателей качества предоставляемых образовательных услуг.

Ранее в бюджетном послании на 2013-2015 годы президент указывал на то, что переход к использованию модели "эффективного контракта" повысит конкурентоспособность государства как работодателя на региональных рынках труда, а также улучшит соотношение стоимости труда как в государственном и муниципальном, так и частном секторах национальной экономики.

Глава Федерации независимых профсоюзов России М.Шмаков считает, что эффективная контрактная система оплаты труда, о которой говорил президент, будет более справедливой. Он считает, что не надо будет платить за часы, проведенные на рабочем месте, а надо платить за то, что работник успел сделать за это время. Представляется, что в данном суждении содержится общая для многих руководителей ошибка, в соответствии с которой работник бюджетной сферы будет выполнять работу только в рамках должностной инструкции. На самом деле труд бюджетника насыщен многочисленными дополнительными операциями, которые необходимы, но трудно поддаются учету и оценке.

Профсоюзный лидер отметил, что подобная система оплаты труда сейчас проходит апробацию в сфере образования. "Это практикуется уже несколько лет, когда начали переходить на финансирование школ по количеству учеников и количеству высокобалльников во время проведения ЕГЭ, числу выпускников, поступивших в вузы и так далее", - дал пояснение он.

М.Шмаков отметил, что если в одной школе 300 учеников, а в другой - 500, то и нагрузка на учителей будет разная и оплата труда должна быть соответствующая.

По мнению профессора кафедры трудового права и права социального обеспечения Московской государственной юридической академии Э.Тучковой, заявление президента, вероятно, связано с переходом на новые механизмы финансирования бюджетной сферы.

Закон, в котором прописана новая система финансирования бюджетных учреждений, вступил в силу еще 1 января 2011 года, но предполагал переходный период до 1 июля 2012 года. Закон предложил три модели финансовой свободы: для казенных учреждений, бюджетных (нового типа) и автономных. Казенными становятся преимущественно учреждения Минобороны и системы исполнения наказания, для образовательных заведений, в основном, рекомендуется автономная и новая бюджетная формы, которые позволят, наряду с выполнением госзаказа, самостоятельно зарабатывать и распоряжаться полученными вне бюджета средствами.

Скорее всего, это последствия внедрения новых механизмов финансирования бюджетной сферы, в частности, связанные с переходом на автономное финансирование. Оно предусматривает определенную общую сумму финансирования, выделяемую тому или иному учреждению. При данной схеме финансирования руководству учреждения предоставляется большая свобода по распределению средств, например, какую зарплату платить сотрудникам, какой штат содержать и так далее. Государство не отказывается от содержания и финансирования бюджетной сферы, оно предоставляет право руководителям распоряжаться бюджетом по собственному усмотрению.

Точка зрения, что, если государство улучшает уровень жизни работников бюджетной сферы, то оно вправе и ужесточить контроль над расходованием средств верна. Однако при переходе на новую систему оплаты работы бюджетников работодателям станет проще увольнять сотрудников. То есть сейчас у бюджетников трудовые

договоры бессрочные. Отличие новой системы в том, что теперь они станут срочными с соответствующими последствиями для увольняемых работников.

Кроме того, работники бюджетной сферы зависят только от государства, и если оно считает, что эти служащие неэффективны, то оно может прерывать с ними договор. При составлении договора должно учитываться мнение трудового коллектива, чтобы, к примеру, директор бюджетной организации не мог уволить неугодного работника по окончании контракта, просто не пожелав его продлить.

Таким образом, можно сделать заключение, что разработка и применение системы эффективного контракта, несмотря на привлекательность, требует дополнительных исследований по критериям и показателям индивидуальной деятельности работников бюджетной сферы, а также оценки наиболее вероятных последствий ее внедрения.

Библиографический список

1. Долгий В.И., Еремеев М.А. Проблемы оплаты труда в бюджетной сфере / Наука – бизнес - образование: проблемы и перспективы компетентностного взаимодействия: Сб. материалов Международной науч.-практич. конф. (22 октября 2012 г., г. Ульяновск) / под общ. ред. д.э.н., проф. Т.Ю.Ивановой. – Ульяновск: УлГУ, 2012.

2. Долгий В.И. Закономерности эволюции современного профессионального образования / Экономика и общество: вызовы XXI века: материалы международной научно-практической конференции 27-28 сентября 2011 г. Саратовский государственный социально-экономический университет. – Саратов, 2011. Ч. 1.

3. Долгий В.И. Оплата труда на основе эффективного контракта: перспективы и проблемы / Инновационные технологии управления предприятиями наукоемких отраслей: теория, методология, практика: Монография / Под ред. В.И.Долгого. – Саратов: ИЦ «Наука», 2012.

4. Михалкина Е.В., Алешин В.А. Эффективный контракт как институт социально-трудовых отношений в сфере высшего образования //TERRA ECONOMICUS. 2013. Т. 11. № 3. С. 89-100.

5. Русановский В.А., Долгий В.И. Проблемы и перспективы профессионального образования в условиях присоединения России в ВТО // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013 . № 2.

6. Стронгин Р.Г., Грудзинский А.О. Проектно-ориентированное управление инновационным университетом // Высшее образование в России. - 2008. - №4 - С. 26-31.

7. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" Российская газета 31 декабря 2012 г. Федеральный выпуск № 5976.

Долина О.Н., канд. т. наук, доцент; Арбузова А.И., Гавриш А.А.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

ИНТЕГРАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА В МИРОВУЮ ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Авторы рассматривают проблемы развития российского финансового рынка и перспективы его интеграции в мировую финансовую систему, отмечают роль Международного финансового центра в Москве как важного импульса для инновационного развития российской экономики

Последние десять лет характеризуются серьезными изменениями в мировой финансовой системе. Роль международных финансов усиливается с развитием международного разделения труда, с появлением новых высокотехнологичных отраслей. Функционирование национальной экономики и капитала становится невозможным без интеграции в мировую экономику и единое мировое финансовое пространство.

В конце XX – начала XXI веков активизировалась взаимная интеграция стран, а именно, технологий, капиталов, финансовых рынков, отраслей, экономик в целом. Безусловно, Россия не могла остаться в стороне от этих процессов.

Глобализационные процессы в мировой экономике с одной стороны открывают новые возможности для финансового стимулирования реального сектора российской экономики, но с другой, в связи с недостаточной развитостью национального финансового рынка, они увеличивают угрозу его финансового поглощения [1].

Финансовая глобализация характеризуется, прежде всего, открытостью национальных экономик. Это непосредственно относится и к России, ведь, несмотря на то, что ее удельный вес в международном финансовом пространстве еще невелик, а положение нельзя назвать достаточно прочным, степень ее интегрированности в мировое финансовое поле в последнее время возрастает [2].

Однако, говоря о финансовой интеграции и в целом о глобализации, нельзя не упомянуть о современных проблемах, с которыми столкнулось общество в 2014–2015 гг.

Например, нельзя не упомянуть о санкциях, введенных против России, которые напрямую влияют на национальное состояние и бюджет нашей страны [1]. Санкции, конечно же, являются стимулом к развитию внутреннего производства и сельского хозяйства. Но с большой долей вероятности можно ожидать, что санкции не приведут к резкому оживлению российской экономики. И здесь одна из главных причин – физический и моральный износ основных средств. Аграрный сектор и промышленность, в основном, используют оборудование, имеющее большой срок эксплуатации и степень износа.

Среди проблем, препятствующих российской интеграции в мировое финансовое пространство, следует отметить такие:

1) экономическое отставание производственной сферы России по сравнению с зарубежными странами. В результате почти 25-летнего процесса формирования рыночной экономики в России не произошло значительных положительных изменений: ни резкого положительного скачка экономики, ни ощутимого улучшения уровня и качества жизни населения. Неэффективные предприятия, чтобы хоть как-то обеспечить рентабельность своих производств, вынуждены устанавливать низкий уровень зарплат рабочих, а это неизбежно влияет на формирование низкой покупательской способности населения. В результате производства испытывают проблемы с реализацией и становятся еще более неэффективными. Получается экономический застой, стагнация.

2) специфика российской финансовой политики на международной экономической арене. Здесь следует сказать о финансовых резервах. Планы их использования должны быть сбалансированы, а использование рационально. Инструменты и пропорции сохранения финансовых резервов должны быть под постоянным контролем, необходимо вносить регулярные корректировки в соответствии с меняющейся экономической ситуацией. В целом, такая политика проводится Министерством финансов весьма квалифицированно. Существование резервов – это положительная практика, и

опыт инвестирования средств Фонда национального благосостояния в РЖД показал большую доходность вложений по сравнению с традиционными инвестициями средств российских финансовых резервов в ценные бумаги иностранных государств. Посредством роста внутреннего спроса при этом обеспечивается увеличение рынков сбыта продукции для российских компаний и, соответственно, происходит дальнейшее стимулирование производства.

3) Переход России на инновационный путь развития. Это, скорее, не проблема, а, перспектива развития национальной экономики и ее интеграции в мировое пространство. На данном этапе именно роль, которая будет отведена России в международной системе экономических отношений (сырьевого придатка или высокотехнологичной страны с инновационно-ориентированной экономикой), имеет огромное значение для будущего развития России. По поводу проблемы внедрения инноваций можно отметить, что в ряде российских регионов такая тенденция уже наблюдается. Например, Калужская область является активным «пользователем» налоговых регуляторов модернизации производства. Здесь можно сказать о налоговых инвестиционных кредитах, налоговых льготах, «отложенной» уплатой налогов. В таблице 1 приведены показатели динамики инвестиционных налоговых кредитов в Российской Федерации за период 2008 – 2013 гг.

Таблица 1

Динамика получения инвестиционных налоговых кредитов в Российской Федерации за период 2008 – 2013 гг.

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Сумма, млн. руб.	219	205	98	300	302	540

Источник: Научно-практический журнал "Налоги и налогообложение". – 2013. -№12.

Как следует из таблицы, в 2012-2013 гг. происходит увеличение инвестиционных налоговых кредитов, что свидетельствует о росте инвестиционной активности российской экономики. В этих условиях возрастает роль финансового рынка как механизма перераспределения финансовых и кредитных ресурсов.

Даже несмотря на нынешнее положение российской экономики, на относительно высокий уровень инфляции и в связи со сложившейся ситуацией на валютном рынке, развитие финансового рынка в России имеет перспективы, связанные как с развитием существующих, так и появлением новых услуг, которые могут быть востребованы юридическими и физическими лицами.

Говоря об интеграции национального финансового рынка в мировую финансовую систему, стоит отметить, что Москва встала на путь превращения в международный финансовый центр. Создание в Москве мирового финансового центра возможно уже к 2020 году при условии четкого планирования и реализации развития рынков, законодательных новаций, стандартизации системы платежных услуг [4]. Создание ММФЦ важно не только для экономики России, но также и для социальной сферы, рынка труда и развития человеческого капитала, так как это повлечет за собой появление новых рабочих мест в финансовой сфере, развитие образования и науки, социальной инфраструктуры, выгоды от межкультурного обмена за счет привлечения в Москву большего количества иностранных специалистов. Международный финансовый центр в Москве также станет важным

импульсом для развития российских регионов, в частности, региональной финансовой системы.

Для привлечения зарубежных инвесторов на российский финансовый рынок российскому бизнесу следует активнее включаться в мировые промышленные цепочки, определить направления развития внешнеторговых связей и выделить приоритетных партнеров, отрасли, методы поддержки национальных экспортеров, оперативно вводить торговые преференции для экономических союзников, совершенствовать таможенно-тарифную политику.

Построение в России высокотехнологичного и конкурентного на мировом уровне финансового рынка будет содействовать диверсификации российской экономики и поддерживать стратегию модернизации.

Успешность интеграции финансовой системы России в мировую систему в значительной степени повлияет на решение вопросов и задач национального экономического роста. Прежде всего, это покрытие дефицита бюджета, рост социально-экономического развития, выполнение всех обязательств по погашению долгов и их процентов. Последствия такой интеграции очевидны уже сегодня. Коррекция экономической политики государства с целью увеличения объемов иностранного инвестирования в Россию активизирует интеграционные процессы.

К сожалению, на сегодняшний день одной из злободневных проблем является то, что сохраняется, пусть и в малых размерах, осадок взаимного недоверия между резидентами России и нерезидентами. Это также является препятствием к расширению операций российских компаний на мировых рынках. Поэтому для того, чтобы интеграция России в мировую финансовую систему была эффективна, необходимо совершенствовать финансовую, информационную и организационно-техническую инфраструктуру экономики.

Таким образом, интеграция России в мировую финансовую систему - это сложный и многогранный процесс, который непосредственно влияет на повышение конкурентоспособности российской экономики и ускорение экономического роста. Однако при неблагоприятном развитии событий он способен привести положение российской экономики к резкому ухудшению. Следовательно, меры по углублению интеграции России в мировую финансовую систему должны носить последовательный и системный характер. Углубление интеграции и решение общеэкономических задач по преодолению дисбаланса отраслевой структуры российской экономики, по стимулированию развития несырьевого сектора, по содействию расширению малого и среднего бизнеса, импортозамещению и развитию финансовой инфраструктуры должны быть скоординированы. Решение каждой из этих задач - это стимул углубить интеграцию России в мировую финансовую систему, преодолеть экономические ограничения на движение капитала между российским и мировым финансовыми рынками.

Библиографический список:

1. Господарчук Г. А. Развитие регионов на основе финансовой интеграции. –М.: Финансы и статистика, 2013г. –174 с.
2. Долина О.Н. Глобализация как фактор развития науки о финансах //Аудит и финансовый анализ. - 2014. - № 2. - С. 309-312.
3. Лавров А. Финансовая стабилизация фондового рынка // Вопросы экономики. - 2012. — № 8. - С. 51–56.
4. Прыкин. Б.В. Глобалистика: учебник. –М.: Юнити-Дана, 2012.

Дорошкевич Н.М., канд. экон. наук, доцент
Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет» Республика Беларусь, г. Минск

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Интеграционные процессы предопределяют возникновение новых требований к экономической информации, и прежде всего к информации в области учета и отчетности.

Любые изменения в системе общественных отношений предопределяют необходимость адекватной трансформации информационных ресурсов. К одним из наиболее существенных изменений представляется возможным отнести интеграционные процессы, происходящие в современном мире. Данные процессы, наряду с расширением сложившихся международных и межгосударственных экономических связей, объективно способствуют возникновению новых производственных отношений и социально-экономических форм хозяйствования. Кроме того, необходимо помнить, что данные процессы реализуются в условиях глобализации мировой экономики. Т.е. идет перерастание национальных экономик в транснациональную экономику, зарождается качественно новый характер соотношений конкурентных и плановых аспектов хозяйственной деятельности, и, наконец, наблюдается процесс превращения информационного фактора в один из наиболее важных факторов производства. Наиболее существенной из составляющих информационного фактора в общей информационной совокупности является информация в системе бухгалтерского учета и отчетности, так как без нее невозможно принятие эффективных управленческих решений в сфере общественного производства. Причем в силу изменений и усложнений внешней среды, в которой осуществляются хозяйственные процессы, объем такой информации постоянно растет. Поэтому в международной теории и практике учёта и отчетности проблема получения информации, объективно и оперативно отражающей производственный процесс, представляется весьма актуальной. В данных обстоятельствах наиболее предпочтительным направлением трансформации национальных экономик различных интеграционных объединений государств ближнего и дальнего зарубежья является оптимальное сочетание положительных аспектов свободного рынка при одновременном максимальном нивелировании либо по возможности, полном устранении его отрицательных проявлений. Решение вышеупомянутых вопросов в числе прочего предполагает разработку определенного инструментария, включая новации в системе бухгалтерского учета, анализа и контроля, где аккумулируется значительный объем информации. При этом предполагаемый инструментарий, в целях достижения достаточно высокой его эффективности, должен учитывать влияния изменений, происходящих в мировой экономике в условиях процесса глобализации, а также специфику исторических, социально-психологических, политических, юридических и экономических условий его применения. Ведь именно развитие мирохозяйственных отношений является одним из объективных условий существенных изменений в системе учета и отчетности. Учет и отчетность в каждой стране имеет свои особенности и специфику, которые определяются историческими традициями и уровнем экономического развития данной страны. Причем отличия в методологии и практике учета могут быть не только по форме, но и по существу. Так, наряду с требованиями Между-

народных стандартов финансовой отчетности, существуют директивы ЕС и т. д., которые регулируют учет в ряде стран, а также имеются свои национальные стандарты учета в Казахстане и России. Во всех этих стандартах (документах) важность, приоритеты и полезность экономической информации представлены по своему. Например, если континентальная модель учета характеризуется достаточно жесткой государственной регламентацией и отличается консервативностью, направленной на удовлетворение макроэкономических потребностей планирования, регулирования и налогообложения, то для англо-американской модели характерна ориентация на информационные потребности инвесторов и кредиторов, она является наиболее гибкой и либеральной, а особенностью южно-американской модели является ее ориентация на перманентную корректировку влияния учетных данных на темпы инфляции. При этом существует ряд стран, не имеющих жесткой привязки к той либо иной модели и использующих смешанные системы с учетом характерной местной специфики. В любом случае, так как учет и отчетность являются информационной базой для принятия управленческих решений, своеобразным «языком бизнеса», они должны удовлетворять информационные потребности всех пользователей, как национальных, так и зарубежных, что обусловлено целым рядом причин. Это: так называемая корпоративная интернационализация, примером которой может служить приобретение контрольного пакета акций или полное поглощение одних компаний другими, вне зависимости от стран происхождения (регистрации) этих компаний; развитие международного финансового рынка, в части осуществления купля-продажа ценных бумаг и других финансовых инструментов на биржах различных стран; формирование международного рынка капитала, где потенциальные инвесторы требуют «прозрачности» и достоверности финансовой информации; усиление роли мультинациональных корпораций, приобретающих в последнее время не только экономическую, но и политическую значимость; потребности международной статистики в части сопоставимости представления национальных экономик в международных статистических справочниках; потребности международных аудиторских компаний и бухгалтерских организаций в гармонизации и унификации учета и отчетности.

Поэтому одной из основных задач на сегодняшний день является проведение сравнительного анализа бухгалтерских стандартов с целью выявления наиболее приемлемых подходов к построению системы бухгалтерского учета в условиях экономической интеграции. А наиболее приемлемые подходы предполагают охват наибольшего числа международных правил и процедур, а также разработку национальных правил и процедур, которые бы позволили трансформировать национальную систему бухгалтерского учета не только в рамках оптимального сочетания положительных аспектов свободного рынка при одновременном максимальном нивелировании каких либо его отрицательных проявлений, но и обеспечили бы экономическую безопасность страны в целом. Кроме того, необходимо определить основные аспекты в вопросах развития теории, методологии и методик, а также организации бухгалтерского учета, анализа и контроля с учетом особенностей их нормативно-правового регулирования в рамках интеграционных процессов. В рамках дальнейшего развития системы учета и отчетности, как неотъемлемой части широкого комплекса экономических преобразований, представляется возможным определить следующие основные направления: создание инфраструктуры применения международных стандартов в области учета и отчетности, для целей максимального нивелирования прецедентов несоответствия между складывающейся практикой раскрытия информации и существующими международными принципами ее формирования; повышение качества,

усиление аудита и контроля информации, формируемой в учете и отчетности, при одновременном повышении квалификации специалистов, занятых в области организации и ведения бухгалтерского учета, анализа, контроля и составления отчетности.

*Дубровин В.Ю., канд. ист. наук, доцент
ФГАУ ВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»*

КАТЕГОРИЯ «ПОЛИТИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ» В МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОМ ДИСКУРСЕ

Статья посвящена проблеме связанной с формулированием определения власти как политической категории. Различные дисциплинарные подходы к определению власти, а также «сущность оспариваемости понятия» не дают четко сформулировать ее определение. В настоящей работе обозначены только ее признаки, по которым можно констатировать ее проявление в общественных отношениях.

Одной из важнейших политических категорий, которая связана с политикой, является власть. На всем протяжении истории человеческой цивилизации власть выступает как особый вид общественных отношений. Она как универсальный феномен человеческих отношений проявляется в различных сферах общественной жизни: в семейной, социальной, экономической, духовной, политической. Э. Фромм в «Авторитарной власти» частности пишет: «Власть это не качество, которое человек имеет, как имеет какую то собственность или физическое качество». Ее присутствие очевидно и в быту, и государственных и коммерческих структурах. Власть является неотъемлемой частью повседневной действительности. Борьба за власть, за овладение ею и как следствие распоряжение и удержание - один из ключевых моментов политической жизни общества. Мы наблюдаем за закономерностями ее становления, функционирования и развития.

Проблему власти пытались решить через призмы различных научных дисциплин занимающихся исследованием общества, таких как философия, история, психология, социология и др. Каждый из этих подходов излагает те или иные стороны понятия «власть», а в целом они дают достаточно полное представление о категории власти. Однако каждый из этих подходов отражен с точки зрения определенных дисциплин.

Как политическую категорию ее характеризует принадлежность к сфере политического. Из истории политической мысли мы можем констатировать, что изначально власть как явление проецировалось на человеческие отношения в связи с иерархическим построением общества. Власть неразрывно связывалась с государством и правом осуществлять силовые действия в отношении подданных, владением территорией, силой способной осуществить реализацию решения, управление. Исходя из биологической концепции «власть» как явление появляется в догосударственный период, так как это явление присуще всему животному миру. А так как человек является частью этого мира, то и ему присуще было подсознательно, или как считает Джеф Вэйл на генном уровне, бороться за власть сохранения жизни. В период становления новой общественной организации - государства, что является осознанным человеческим шагом, приходит и осмысление об осуществлении власти не как инстинктивного явления, а целенаправленной деятельности. В первую очередь ее пытались осмыслить через воздействие на общество. Карл Густав Юнг в своей работе «Психологические типы» очень четко выразил круг интересов предшествующих поколений что «массами

двигали проблемы и претензии, относящиеся к политической власти». Рассматривая данный феномен в древний период истории человеческой цивилизации, философы пытались дать определение данному явлению, обозначить его границы, которые отразились в понимании термина «власть».

Тем не менее, понятие «политическая власть» не является, по мнению некоторых исследователей, всеохватывающим общественным явлением. Проблема заключается в том, что в ряде работ происходит сжатие политической власти до осуществления властных полномочий государства на население, и не берутся в расчет ни государственные институты, ни взаимодействие между ними, ни внутри них, ни их отношение с негосударственными институтами и влияние последних на само государство.

Существует множество типов власти: избирательная, информационная, законодательная, судебная, представительная, теневая, экономическая, и др. Данные типы властей автономны, но неотделимы от власти политической и несут в себе ее включения. Политическая власть выступает ключевым скрепляющим стержнем. Ярким примером является «власть теневая». Однако это не означает, что политическая власть здесь не проявляет себя. Данная власть включена в политическое поле, но не проявляет себя легально, однако оказывает непосредственное влияние на политику государства. То есть политическая власть это также и обратное действие на государство со стороны общества. А потому политическое поле власти более объемно, чем канализируемое в русле государственной политики.

В другом случае «политическую власть» трактуют более широко, она включает в себя и государственную и общественную. В границах общественного и государственного действуют как экономическая, правовая, духовная так и другие виды власти. Конечно, действия их в рамках политического ограничены но, тем не менее, существенны. Э. Хейвуд в работе «Политика» высказался так «Политика это власть: способность достичь желаемого результата, какими то бы ни было средствами». Таким образом, мы можем предположить, что одни определяют политическую власть через сферы человеческой жизни (поле политической игры) в рамках которой осуществляется политическое властвование, другие сводят к механическому действию, определяемому как осуществление властных полномочий государством. И то, и другое определение вполне справедливо. «Власть» это определенные действия субъекта по отношению к объекту власти. «Политическая власть» это определенные действия субъекта по отношению к объекту в сфере политического.

Попытки дать определение политической власти практически не прекращаются, и по сей день. Приведем один из примеров, в котором предпринята попытка решить изложенную выше проблему: «Политическую власть можно определить как систему институционально (нормативно) закрепленных социальных отношений, сложившихся на основе реального доминирования той или иной группы в использовании ею прерогатив государства для распределения разнообразных общественных ресурсов в интересах и по воле своих членов». Как видно из определения политическую власть включается в границы системы и, судя по определению, не выходит за ее институционально оформленные рамки, сужая сферу ее функционирования границами постоянно существующих или периодически возникающих институтов, исключая, таким образом, стихийный характер со стороны общества. Тем не менее, здесь решена проблема обратной связи. Возникшие проблемы определения политической власти ни, сколько не поколебали факт ее существования, так как ее характеризуют отличительные признаки. Однако классификация самих признаков неоднозначна. Так например практически каждый исследователь по своему строит классификацию ресурсов. Э.

Тоффлер выделил как ресурсы власти: насилие, деньги, знание. Последний ресурс в настоящее время, по мнению автора, является более высококачественным по сравнению с предыдущими. Причем насилие и деньги уже напрямую зависят от знания. Френч, Равен, Кругланский выделяют шесть источников власти (ресурсов): вознаграждение, принуждение, нормативный акт, эталон, знание, информационный. Как не широко представлены ресурсы, но не одна типология не отразит специфику политической власти. Как справедливо отметил В.Г. Ледяев «понятие “ресурсы власти” (средства власти) может быть использовано для объяснения любых видов власти».

Мы можем заключить что, в совокупности признаки политической власти не совпадают с признаками государственной власти. Следовательно, понятие «государственная власть» и «политическая власть» не тождественны. Такие дисциплины как философия, социология, психология, биология рассматривали понятие «власть» применительно к сфере политического. Тем самым необходимо отметить что существование данной категории как политической не вызывает сомнения, однако границы ее не обозначены. Существует существенное разногласие по поводу ее пространства в общем поле власти. В современной науке наблюдается с одной стороны стремление свести ее понимание к государственной власти, с другой стороны ее трактуют более широко: политическая власть включает в себя государственную и общественную власти. Исследуя данную категорию мы пришли к выводу что, помимо того, что она включает выше названные власти, она является связующим звеном между избирательной, информационной, законодательной, судебной, представительной, теневой, экономической и др. Однако, неясность с границами поля проявления власти, а также «сущность оспариваемости понятия» не дают четко сформулировать ее определение. В настоящий момент обозначены только ее признаки, по которым можно констатировать ее проявление в общественных отношениях. Тем не менее, категория «политическая власть» является фундаментальным понятием, которое отражающие существенные свойства и отношения политической жизни.

*Ерёмина И.Ю., Симонова И.Ф. д.э.н., профессор
ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет
нефти и газа имени И.М. Губкина», г. Москва*

УДЕРЖАНИЕ ТАЛАНТОВ – АКТУАЛЬНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

Все чаще сообщество ставит вопрос о необходимости изучения влияния процессов, происходящих в организациях, а также во взаимоотношениях производства, бизнеса и власти, на формирование и развитие национальной экономики.

Россия не может оставаться в стороне в данном аспекте. Осмысление российских реалий, касающихся управления организациями и персоналом, является одной из актуальных задач и российской науки, и диктующих в свою очередь необходимость подготовки образовательной сферой высококвалифицированных и конкурентоспособных работников [1, 4]. Именно поэтому у нас в стране расширяются действия в области управления талантами и профессионального развития персонала организаций на всех уровнях управления. Тем не менее, вопросы формирования и совершенствования механизмов управления развитием и удержанием талантливых работ-

ников организации остаются актуальными и нуждаются в более эффективных решениях. Так, оптимизация функционирования и изменений организации зависит от принимаемых решений. Следовательно, результативность экономико-хозяйственной деятельности организации, отрасли и страны зависит от качества деятельности, реализуемого талантливыми сотрудниками, чья роль становится сегодня стратегически значимой, и чья деятельность как никогда должна быть ориентированной на опережение с целью повышения национальной конкурентоспособности.

Кроме того, существующая сегодня теория и методология управления талантами организации не отражает исключительных профессиональных особенностей, их ключевых индивидуальностей как особого объекта управления и стратегического ресурса, обеспечивающего эффективное функционирование компании. Отсутствуют прикладные разработки и комплексные технологии по системному управлению талантами всех уровней управления, входящих в состав производственно-хозяйственной системы или бизнеса. Не отработано также взаимодействие организаций по управлению развитием и удержанием талантами и современной сферы дополнительных образовательных услуг, что основывается на фундаменте понимания экономической динамики в рыночной экономике [2, 5, 6].

Сегодня в условиях современной экономики одной из основных возможностей получения конкурентного преимущества становится труд работников, их компетенции, уровень квалификации и результативность. Рост конкуренции на рынке труда существенно усложняет задачи привлечения, мотивации и удержания сотрудников, поэтому компании постоянно совершенствуют свои подходы.

Официально термин «управление талантами» появился в 90-е годы двадцатого столетия. Он подразумевает деятельность в области управления персоналом, направленную на вовлечение работников в инновационный процесс, формирование творческих стимулов и развитие их творческого потенциала как будущих лидеров.

Сегодня в рамках подхода к управлению талантами все чаще звучит мысль о том, что результативность труда персонала зависит не только от его опыта и знаний, но и от его способностей и желания развиваться в том или ином направлении. У каждого работника есть таланты, которые можно развивать и использовать. В этом случае концепция управления талантами будет заключаться в постоянном выявлении талантов и в их наилучшем применении на благо компании.

Так, на сегодняшний день 92% работников отмечают, что в их компаниях ведется работа по управлению талантами, и только 8% персонала отрицательно ответили на этот вопрос. Следовательно, вопросы, связанные с выявлением, развитием и удержанием ключевых работников очень важны для компаний [3].

Кроме того, у 86% работников программы по управлению талантами ориентированы на всех сотрудников компании. И лишь 14% персонала, большая часть из которых российские компании, в программу по управлению талантами включают только руководящих работников [3].

Для удержания талантливого персонала, безусловно, необходимо держать руку на пульсе:

- понимать ценности и предпочтения разных категорий персонала, использовать, в том числе дифференцированный подход;
- отслеживать рыночные тенденции и поведение конкурентов, а также внутренние показатели вовлеченности и коэффициента увольнений по инициативе работников, чтобы оперативно и гибко корректировать программы работы с ними в случае необходимости.

В то же время данную работу необходимо ориентировать на обеспечение профессиональным и мотивированным персоналом в среднесрочной и, по возможности, долгосрочной перспективе, а именно:

- повышать роль линейных руководителей во взаимодействии с удерживаемыми и значимыми работниками, инвестируя сегодня в их обучение и развитие в этой области;

- развивать каналы внешней коммуникации, нацеленные на потенциальных кандидатов в пул талантов или резерв кадров.

В условиях экономического, демографического кризисов и повышения конкуренции за лучших кандидатов создание и эффективное управление талантами является одним из конкурентных преимуществ компании на рынке труда.

Внедрение результатов исследования в хозяйственную практику, на наш взгляд, позволит более качественно проводить профессиональное развитие персонала и использовать все его возможности, что может способствовать активизации кадровой работы и улучшению системы управления в организациях.

Библиографический список:

1. Ерёмина И.Ю. Глобальное крупномасштабное прогнозирование управленческого таланта у современных менеджеров//Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2009. № 3. С. 4-9.

2. Ерёмина И.Ю. Приоритетность в управлении талантами на международных и отечественных нефтегазовых предприятиях //Перспективы и закономерности модернизации современного общества: новый взгляд (экономические, социальные, философские, политические, правовые общенаучные аспекты). Материалы международной научно-практической конференции. –Саратов. - 2014. С. 165-169.

3. Симонова И.Ф., Ерёмина И.Ю. Трансформация требований к развитию талантов управления у современных менеджеров//Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2008. № 12. С. 4-11.

4. Симонова И.Ф., Ерёмина И.Ю., Алексеевичев В.А. Формирование адаптивного менеджмента: развитие и удержание управленческого таланта организации отрасли//Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2009. № 1. С. 4-11.

5. Симонова И.Ф., Ерёмина И.Ю. Менеджерские таланты современных российских организаций //АПК: регионы России. 2012. № 2. С. 33-37.

6. Симонова И.Ф., Ерёмина И.Ю., Дудаева Л.М. Трудовой потенциал как оценочная и развивающая характеристика персонала конкурентоспособного предприятия //Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2008. № 4. С. 10-15.

Журавлева И.В., канд. экон. наук, доцент

*ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова»,
Севастопольский филиал*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕВАСТОПОЛЯ

Данная статья посвящена вопросу перспективного развития города федерального значения Севастополя в условиях его интеграции в территориальное, государственное и экономическое пространство Российской Федерации.

Постановка проблемы. В условиях интеграции Республики Крым и города федерального значения Севастополя в состав Российской Федерации возникают вопросы о перспективах и направленности развития данных субъектов федерации, их экономических приоритетах и «специализации» в национальной экономике.

Основной материал исследования. Экономическое становление и развитие города Севастополя тесно связано с функционированием ряда градообразующих судоремонтных и машиностроительных предприятий, которые обеспечивали занятость большей части жителей города, не связанных со службой в армии. В советский период развития можно было вести речь не только о высокой социальной значимости данных предприятий, но и об их экономической значимости для национальной экономики.

В настоящее время большинство из «советских» градообразующих предприятий города не функционируют, а их производственные площади переданы под офисы, торговые или развлекательные комплексы. Тем не менее, применение к некоторым из функционирующих в настоящее время предприятиям термина «градообразующее» не потеряло актуальности.

Градообразующее предприятие - это производственное предприятие (группа предприятий), обеспечивающее рабочими местами не менее 25% численности работающих жителей определенного населенного пункта и активно влияющее на инфраструктуру и социальную сферу населенного пункта. Возникали такие поселки и города как «приложение» к военно-промышленному комплексу со статусом закрытых административно-территориальных образований, и численность их жителей не превышала 100 тысяч человек.

Нередко под термином «градообразующее предприятие» понимается бюджетообразующее предприятие того или иного населенного пункта, и оно не всегда является основным или хотя бы ведущим работодателем поселка или города. При этом производственное предприятие или группа предприятий могут быть связаны между собой различными хозяйственными связями.

В экономике Севастополя «градообразующими» сегодня являются не предприятия, обеспечивающие занятость населения, а предприятия, образующие бюджет города. Парадокс, но в 2013 году ведущее бюджетообразующее предприятие ЗАО СК «Авлита» предлагало всего 750 рабочих мест на более чем 380-тысячное население Севастополя. Имеет ли это значение для экономики города? Да, безусловно. Может ли стивидорная компания «Авлита» рассматриваться как градообразующее предприятие будущего Севастополя?

В настоящее время Севастополь не может самостоятельно «прокормить» 380 тыс. населения. В последние годы все ярче проявлялась миграция населения: жители Севастополя уезжали в другие города Украины, Российской Федерации, Европы, а приезжали в Севастополь по большей части жители ближайших сел, поселков, небольших населенных пунктов Крыма. За 2014 год значительно возросло число мигрантов за счет приезжих из Донецкой и Луганской областей Украины. Население города заметно увеличилось. Высокая трудовая миграция характерна для строительства, ресторанной деятельности, сфер обслуживания туристов. Можно предположить, что такая высокая миграция связана с сезонным спросом на производимый продукт, но, согласно данным Управления статистики г.Севастополя, с 2010 года уровень выбывших работников неуклонно превышает уровень принятых на работу практически во всех сферах деятельности и отраслях экономики. Численность работающих пенсионеров составляет от 9% в сфере финансов до 40% в сфере операций с недвижимо-

стью. В органах государственного управления работает 36,2% лиц, вышедших на пенсию, из них 56,8% вышли на пенсию по достижению пенсионного возраста.

Анализируя и другие статистические данные можно сделать вывод о быстром и неминуемом «старении» Севастополя. В городе не только отмечается недостаток молодых, но и профессиональных кадров. Рост среди жителей Севастополя доли населения «из сел» и доли пенсионеров по возрасту неуклонно приводит к потере интеллектуального уровня жителей города и доминированию предложения «физической силы». Как следствие инновационная составляющая в составе прибавочной стоимости минимизируется, а зачастую практически стремится к нулю.

Вопрос развития градообразующих предприятий следует связывать не только с их социальной значимостью и экономической эффективностью, но и тем, какую инфраструктуру они обеспечивают населенному пункту.

Замкнутость в экономическом развитии на воссоздании старой индустриальной зоны приведет к воспроизводству стандартной индустриальной составляющей: обветшалый, но регулярно ремонтируемый жилой фонд, «залатанные» дороги, культурно-массовые мероприятия с распитием спиртных напитков и горы мусора вдоль городских и межквартальных дорог. Такая реальность вряд ли устраивает участников рынка из торгового круга. Как следствие – не проходящий конфликт отраслей и групп населения. Так нужно ли Севастополю воспроизводить старый уклад хозяйствования и жизни?

Вопрос возрождения развалившихся, а по сути своей не справившихся с новыми рыночными условиями бывших градообразующих предприятий Севастополя неминуемо затронет не только вопросы уже освоенной кем-то бывшей собственности этих предприятий, но и востребованности того социального и культурного пространства, которое эти предприятия смогут предложить городу. Нужна ли будет жителям города скучная повседневность прошлого или они готовы к переменам, ради чего и временные экономические «неудобства» их не пугают.

Ответ на вопрос о будущем Севастополя следует искать не в экономической или социальной эффективности предприятий, а в том, как они вписываются в миссию города, какие позволяют решать задачи постоянного или временного характера. Севастополь, безусловно, не может существовать автономно и изолированно как город закрытого типа. Сложившиеся хозяйственные, культурные и иные связи не могут быть разорваны, они могут быть только переориентированы. Не следует забывать и о том, что городу нужны свежие молодые образованные профессиональные кадры.

В настоящее время первоочередной задачей развития экономики города является определение его миссии. Будет ли это город, ориентированный исключительно на обеспечение жизнеспособности военно-морского флота РФ или город добавит ориентиры на открытость для туристов. Стратегически важным является вопрос совмещения этих двух направлений развития без взаимного ущерба.

Перспективы создания в Крыму свободной экономической зоны сулят большие соблазны. Но следует помнить, что статус Севастополя не позволит городу в полной мере воспользоваться всеми ее преимуществами. И в этой связи сформулированы следующие выводы относительно управления развитием города.

В стратегии развития Севастополя объективно должны быть проработаны специфические режимы управления. Городу потребуется неуклонно повышать эффективность ремонтно-восстановительных работ с целью обеспечения жизнедеятельности морально устаревших и физически изношенных объектов жилого фонда и коммунальной инфраструктуры индустриальной части города при уровне эффективности

функционирования системы городского коммунального хозяйства, несоответствующем требованиям общественности. Утраченный в значительной степени экономический потенциал индустриальных градообразующих предприятий и поступления в городской бюджет не смогут покрыть затрат на поддержание воспроизводства жилого фонда и городского коммунального хозяйства, что потребует систематического привлечения значительных объемов финансирования из бюджета РФ [5].

Сетевая парадигма предполагает развитие территории не за счет традиционного производства индустриальных товаров, а путем обеспечения более высокой доходности бизнеса за счет оказания услуг (электронных товаров и сервисов, электронной коммерции, интернет-банкинга, развития услуг здравоохранения, образования, развития культуры и т.д.) с преобладанием роли творческого труда и информационных продуктов на основе использования цифровых телекоммуникационных сетей и использования электронных денег [5].

В качестве одной из возможных миссий города Севастополя предлагается миссия культурной столицы Крыма. Развитие Севастополя в рамках этой миссии с вовлечением в качестве одного из важнейших ресурсов развития культурного достояния региона обеспечит ряд ожидаемых эффектов [3, 4]:

1. Экономические эффекты:

- рост туристских потоков;
- рост инвестиций;
- развитие инфраструктуры территории;
- развитие субъектов индустрии гостеприимства;
- развитие предприятий, использующих территориальные бренды и наименования мест происхождения товара.

2. Социальные эффекты:

- формирование положительного образа Севастополя у местной общественности, гостей города, органов государственной власти;
- повышение уровня и качества жизни, включая объективное благополучие жителей Севастополя.

Обозначая перспективы развития Севастополя на территории Республики Крым, объявленной свободной экономической зоной, следует обозначить необходимость разработки экономической концепции развития на основе кластеров.

Экономический кластер представляет собой мезоэкономическую сетевую структуру, основанную на сочетании вертикальной и горизонтальной региональной и межрегиональной интеграции юридически независимых предприятий различных технологически связанных отраслей. Руководство кластером чаще всего осуществляется советом представителей объединяющихся в кластер предприятий с участием региональной власти и общественности. Одной из целей образования кластера является сокращение транзакционных и организационно-управленческих издержек на основе использования синергетического эффекта сетевой интеграции и рационального распределения прав собственности. В отличие от интегрированных бизнес-групп кластер не предусматривает концентрации собственности в руках государства или частного владельца, а в отличие от стратегического альянса кластер не ограничивает срок своего существования реализацией конкретных инновационно-инвестиционных проектов [3, 6].

Кластеризация экономики Крыма потребует не только развития организационных форм хозяйствования, но и реализацию структурной реформы общественных институтов на базе общественно-государственного партнерства, сотрудничества круп-

ного, среднего и малого бизнеса, регионализации государственного регулирования. Системообразующим элементом кластера является цель его создания. Она отличается от частных целей участников кластера и заключается не в максимизации прибыли его участников, а в создании условий, предпосылок, организационных и социальных возможностей для устойчивого развития региона, согласования интересов участников кластера. Реализация этой цели требует создания особой нормативной базы, включающей региональные законы, социальные стандарты и другие нормативы, а также организацию их применения.

Комбинация конкуренции и кооперации, регулируемая на региональном уровне, обеспечила, несмотря на усиление глобальной конкуренции в условиях кризиса, устойчивое и безопасное развитие таких регионов, как Бангалор в Индии, Мюнхен, Гамбург и Дрезден в ФРГ, Моппелье во Франции, Кембридж в Великобритании. Создание кластеров в Ленинградской и Нижегородской областях, не располагающих богатыми природными ресурсами, базировалось на использовании логистической позиции и квалифицированных кадров для развития комплексов, имеющих конкурентные преимущества. При различном профиле регионов общими являются предпосылки создания кластеров – наличие современной инфраструктуры, кадровой базы, сетевых и ассоциативных структур и опыта регионального самоуправления и планирования, взаимное доверие бизнеса и местной власти [2].

Подводя итоги вышесказанному, следует отметить, что градообразующее предприятие не следует рассматривать как цель. Это скорее инструмент в достижении конкретной экономической цели, заданной миссией города. Насколько готовы жители и руководство Севастополя к ответственному и серьезному решению о миссии города, настолько выраженным и динамичным будет развитие города в составе Российской Федерации.

Библиографический список:

1. Федеральный закон РФ от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О несостоятельности (банкротстве)» // «Собрание законодательства РФ», 28.10.2002, № 43, ст. 4190.
2. Древинг С.Р. Экономический кластер как инновационная система // Мировой экономический кризис и Россия: причины, последствия, пути преодоления: Материалы международной научной конференции. - СПб.: ЭФ СПбГУ, 2009.
3. Журавлева И.В. Маркетинговые инновации в управлении территорией // Культура народов Причерноморья. - 2013. - № 260. - с.130.
4. Журавлева И.В. Формирование имиджа туристской территории // Культура народов Причерноморья. - 2013. - № 260. - с.126.
5. Журавлева И.В., Галушко Е.С. Градообразующие предприятия: место в индустриальном и сетевом развитии Севастополя // Градообразующие предприятия: назад в будущее или вперед в прошлое?: Сборник тезисов докладов и статей международной межвузовской интерактивной он-лайн конференции 10 апреля 2014 г. / отв. ред. Р.А.Абрамов. – М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им.Г.В.Плеханова», 2014. – С.57-61.
6. Журавлева И.В., В.Н. Шарахматова, Ю.Я. Якель. Концепция развития сообществ коренных малочисленных народов Севера, проживающих в отдаленных прибрежных районах Западной Камчатки. - М-П-К: Товарищество научных изданий КМК, 2009. – 110 с.
7. Официальный сайт компании «Авлита»: Режим доступа: <http://www.avlita.com/?q=about>

ВКЛАДЫ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ – КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Обслуживание физических лиц - одна из ключевых сфер деятельности коммерческих банков. Поиск путей по улучшению качества и расширению спектра предлагаемых индивидуальных банковских продуктов остаётся одним из актуальных вопросов в деятельности банков на протяжении всего времени их существования.

Специфика банковской деятельности состоит в том, что партнерские отношения банка с клиентами базируются на взаимной заинтересованности – наиболее эффективном сочетании их интересов в росте доходов. При этом следует учитывать, что свои цели банк может реализовать лишь через удовлетворение потребностей своих клиентов. Поэтому для банка чрезвычайно важно осуществлять оптимальное структурирование этих интересов и своей деятельности, как во временном аспекте, так и по оказываемым услугам.

С этой целью рекомендуется ряд мероприятий, направленных на совершенствование системы обслуживания населения, а именно:

- проведение сегментации клиентов по критериям уровня дохода, финансовой активности и возраста с целью выделения фокус-групп, для которых необходима разработка системы обслуживания и системы индивидуального подхода на базе разработанных продуктов;

- разработка программ комплексного обслуживания для соответствующей фокус-группы, предусматривающая получение длительного синергетического эффекта от реализации банковских продуктов;

- продвижение бренда в социальных сетях – это даст возможность обратной связи в режиме реального времени, отслеживание откликов о товарах и услугах, изучения мнений и предпочтений клиентов банка.

С учетом быстрых перемен во вкусах, технологиях и конкуренции банки не могут полагаться только на уже существующие продукты. Реальные и потенциальные клиенты хотят и ждут новых и усовершенствованных банковских продуктов. И конкуренты приложат максимум усилий, чтобы обеспечить их этими новинками.

При исследовании пассивов кредитных организаций по состоянию на 01.09.14 г. из 62464,1 млрд. руб. – 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 [2].

На основании данных ЦБ РФ проведены расчеты динамики роста объема и структуры банковских вкладов физических лиц на территории Краснодарского края за период с 01.02.2012г. по 01.02.2014г. [4]. За исследуемый период общий объем привлеченных банками средств в качестве депозитов населения увеличился со значения 284 684 млн. руб. на 49,16% и к концу периода составил 424 639 млн. руб. При этом объем депозитов в рублях вырос на 48,17%, а вкладов в иностранной валюте и драгоценных металлах - на 58,89%. Это значит, что рынок банковских депозитов достаточно быстро развивается на территории Краснодарского края, а банки региона пользуются большим доверием со стороны вкладчиков [1]. Срочный вклад является

наиболее распространённым банковским продуктом, и банкам предлагается расширить номенклатуру депозитных услуг физическим лицам за счет следующих видов вкладов:

– вклад «Моя семья» - при открытии данного вида вклада каждому члену семьи, достигнувшему возраста 14 лет, выдается банковская карта, привязанная к данному вкладу, а также возможность получить льготный потребительский кредит.

– вклад «Молодежный» - данный вклад предназначен для работающих молодых людей, к нему можно открыть банковскую карту для зачисления процентов по вкладу (Таблица 1).

Для удобства вкладчика при открытии счета возможна регистрация его Личного кабинета на официальном сайте банка. При открытии данных вкладов клиенту выдается подарочная дебетовая карта со сроком действия 1 год, которая бесплатно обслуживается банком в течение всего срока вклада, стоимость дальнейшего обслуживания - 500 руб/год.

Базовые условия предлагаемых банковских вкладов

Вид банковского вклада	Срок размещения вложений	Минимальная сумма вклада	Выплата процентов	Пополнение	Изъятие	Банковская карта	Документ	Неснижаемый остаток
«Моя семья»	365 дней	10 000 рублей	ежеквартально/капитализация	предусмотрено	предусмотрено	предусмотрено	свидетельство о браке, свидетельство о рождении, паспорт	10 000 рублей
«Молодежный»	365 дней	5 000 рублей	ежемесячно/капитализация	предусмотрено	предусмотрено	предусмотрено	паспорт	5 000 рублей

При наличии в банке зарплатного проекта клиента возможно оформление поручения к нему для автоматического пополнения вклада. Процентные ставки по предлагаемым вкладам рекомендуется установить с учетом экономической ситуации в стране, состояния банковской системы в целом и конкретного банка в частности и депозитной политики банков - конкурентов на момент внедрения вкладов банком. Процентную ставку по вкладу «Молодежный» рекомендуется установить выше на несколько пунктов по сравнению с другими вкладами предлагаемыми данным банком. Банкам рекомендуется внедрить предлагаемые виды вкладов, провести оценку эффективности условий вклада на практике, выявления возможностей по их улучшению. Потенциальным клиентам предоставить возможность в течение 60 дней открыть любой из предлагаемых вкладов. Если данные виды вкладов будут востребованы, то их в дальнейшем можно применить в качестве постоянных программ. Предлагаемые программы позволят усовершенствовать банковское обслуживание и привлечь больше клиентов.

Библиографический список:

1. Забегаева А.А., Стельма С.Г. Статистический обзор развития депозитных операций в Краснодарском крае и пути их совершенствования // Управление инновационным развитием современного общества: тенденции, приоритеты: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные закономерности: Материалы международной

научно – практической конференции (10 октября 2014 г.), - В 3-х частях. Ч. 2. / отв. ред. С.С. Чернов - Саратов: Изд – во «Академия управления», 2014. – 174 с. – С. 23 - 29.

2. Стельма С.Г., Забегаева А.А. Статистический анализ банковского сектора Российской Федерации // Управление инновационным развитием современного общества: тенденции, приоритеты: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные закономерности: Материалы международной научно – практической конференции (10 октября 2014 г.), - В 3-х частях. Ч. 3. / отв. ред. С.С. Чернов - Саратов: Изд – во «Академия управления», 2014. – 192 с. – С. 89 – 99.

3. Электронный ресурс. <http://www.banki.ru>.

4. Электронный ресурс. <http://www.cbr.ru>.

*Землянская С.В., канд. экон. наук, доцент
ФГАОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»*

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВОГО РЫНКА ГРУЗОВЫХ АВИАЦИОННЫХ ПЕРЕВОЗОК

В статье раскрыто понятие «рынок авиационных перевозок», определены уровни его организации, даны основные характеристики мирового рынка грузовых авиационных перевозок, показаны факторы, влияющие на спрос и предложение на мировом рынке грузовых авиационных перевозок.

Рынок авиационных перевозок – сложноорганизованная система отношений между грузоотправителем и грузополучателем, по поводу транспортировки грузов воздушными судами за установленную плату. Обязательным условием существования рынка авиационных перевозок является наличие общественной потребности на перевозки воздушным транспортом и перевозчиков, способных удовлетворить эту потребность.

В зависимости от масштабов спроса и предложения, конечного пункта назначения, охвата территорий рынок грузовых авиаперевозок можно классифицировать на:

- внутренний рынок;
- региональный рынок;
- мировой рынок.

Под внутренним рынком авиационных грузоперевозок следует понимать рынок, действующий на территории одной страны. Рынок внутренних воздушных перевозок состоит из локальных маршрутов. Две трети этих маршрутов являются низкорентабельными, поэтому на них работает по одному перевозчику. На оставшейся трети маршрутов работают от 2 до 6 авиаперевозчиков. Доступ на эти маршруты ограничен согласованием временных интервалов между посадкой, вылетом воздушных судов и утверждением расписаний.

Региональный рынок авиационных перевозок – рынок, ограниченный определенной территорией. Рынок региональных воздушных перевозок состоит из локальных и смежных маршрутов.

Мировой рынок авиационных грузоперевозок включает в себя локальные, смежные, международные и трансконтинентальные маршруты [2; 135].

Грузовые авиаперевозки на мировом рынке делятся в зависимости от формы их выполнения, типу загрузки, категории груза.

По форме выполнения грузовые авиаперевозки можно классифицировать на регулярные и нерегулярные (см. рис. 1).

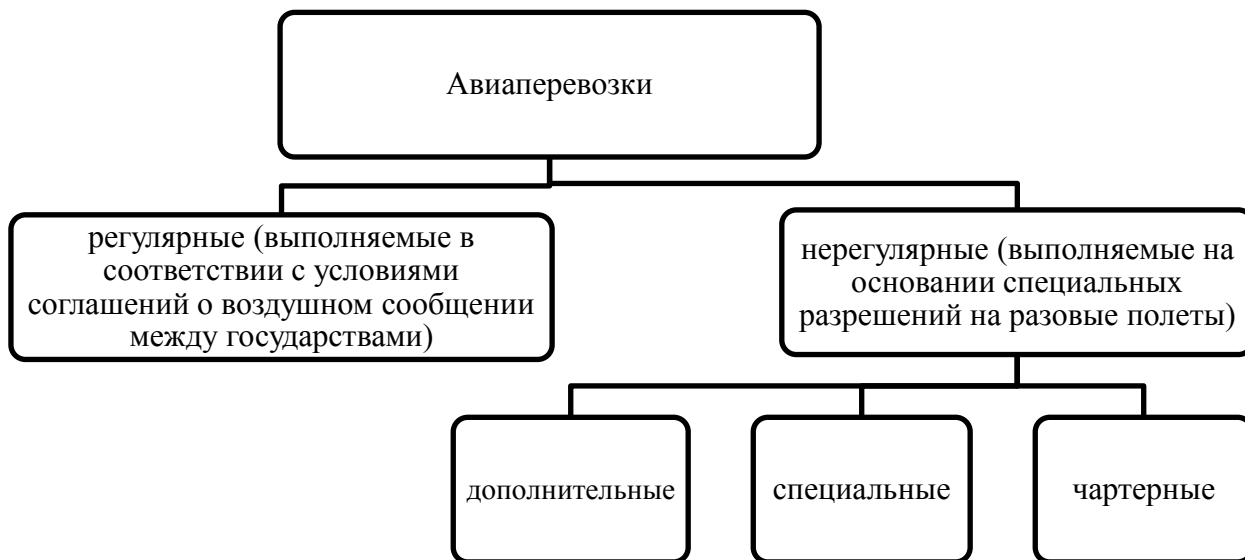


Рис. 1. Классификация авиаперевозок [5; 10]

Регулярные рейсы выполняются в соответствии с опубликованным расписанием по договорным авиалиниям. В расписании указаны маршрут полета, промежуточные пункты посадок, время вылета и прилета в каждый пункт маршрута, частота движения и тип самолета. Изменение этих условий выполнения регулярных рейсов может быть произведено только при взаимном согласии договаривающихся государств.

Нерегулярные перевозки осуществляются по запросу только специализированными чартерными авиакомпаниями или регулярными авиакомпаниями.

Дополнительные рейсы – рейсы, выполняемые по тем же авиалиниям, что и регулярные, но по особому расписанию. Они могут быть выполнены с согласия партнера, при условии, что коммерческая перевозка не может быть осуществлена регулярными рейсами.

Специальные рейсы – это рейсы, выполняемые со специальным заданием как по маршруту регулярных рейсов, так и по особому маршруту. Как правило, разрешение на выполнение специальных рейсов запрашивается по дипломатическим каналам.

Чартерные рейсы – рейсы, выполняемые в соответствии со специальным контрактом между перевозчиком и заказчиком.

По типу загрузки грузовые авиаперевозки делятся на: простые, попутные и сборные [6; 90-92].

Простые перевозки («генеральные перевозки») – предполагают транспортировку груза в пункт назначения; заказчиком такой услуги является владелец перевозимых товаров. Основное преимущество генеральных перевозок – высокая оперативность.

Попутные перевозки подразумевают использование свободного транспорта, следующего в требуемом направлении. Преимущество данного формата транспортировки грузов — низкая стоимость.

Сборные перевозки — это наиболее распространенный формат транспортировки штучных грузов, при котором товары различных отправителей консолидируются на

складе и отправляются по мере накопления их оптимального объема. Отличаются невысокой стоимостью транспортировки.

По категории груза грузовые авиаперевозки делятся на три категории (рис. 2).



Рис. 2. Классификация объектов рынка грузового авиатранспорта [3; 212]

С технологической позиции грузы классифицируют по:

- размерам - мало-, средне- и крупногабаритные (2,5 x 3,8 м.);
- массе одного грузового места - штучные (до 250 кг.), повышенной массы (от 250 кг. до 30 т.) и тяжеловесные - более 30 т.;
- размеру отправки - мелкопартионные (массой до 5 т.), партионные (5-30 т.) и крупной партии - более 30 т.

Авиагрузы имеют следующие особенности:

- наличие авианакладной – документ, который выписывает грузоотправитель или его агент, в котором подтверждается наличие договора между грузоотправителем и перевозчиком о перевозке грузов по авиалиниям перевозчика. Этот документ сопровождает груз на протяжении всего маршрута и выдается получателю в пункте прибытия товара;

- качество и оформление упаковки. Она не должна причинять повреждений самолету при погрузке и перелете. Характер внешней оболочки должен соответствовать весу груза, а так же упаковка обязана оберегать товар от любого вида доступа в пути. На упаковке должна быть соответствующая маркировка;

- ограничения по размеру и типу товара. Минимального ограничения не существует, но товар, вес которого превышает 80 кг., уже относят к тяжеловесному. Крупногабаритные и тяжеловесные грузы при распаковке необходимо дополнительно осмотреть и оформить соответствующее согласование. Предельный объем груза ограничен исключительно размерами грузовых секторов самолета. Объем товара влияет на цену перевозки. Если груз минимален по весу, но имеет нестандартные размеры, стоимость такой перевозки возрастет вдвое [4; 96-97].

Субъектами мирового рынка грузовых авиаперевозок в настоящее время являются (см. рис. 3):

- грузоотправитель;

Это сторона договора перевозки груза, лицо, сдавшее груз к перевозке и указанное в качестве отправителя груза в перевозочном документе.

- грузополучатель;

Это лицо, которому по указанию грузоотправителя должен быть выдан груз в пункте назначения.

- авиаперевозчик;

Это специализированное воздушное агентство, организующее доставки крупногабаритных промышленных и других грузов к потребителю.

- экспедитор;

Это представитель фирмы-перевозчика (оператор), осуществляющий в соответствии с трудовым договором получение грузов, их сопровождение при перевозке, сдачу, оформление товаро-распорядительных документов. Для защиты своих коммерческих интересов во всех географических пунктах, где осуществляются операции с его грузами, грузовладельцы прибегают к услугам посредников-экспедиторов (в некоторых странах их называют фрахтовыми агентами и др.).

- вспомогательные партнеры.

Это страховые, охранные, информационные компании, банки, грузовые терминалы, предприятия по затариванию и упаковке, а также транспортные агенты и провайдеры транспортных услуг, которые не имеют собственного парка транспортных средств, а только организуют перевозку грузов для нескольких компаний путем консолидации отправок и заключения договоров с перевозчиком.

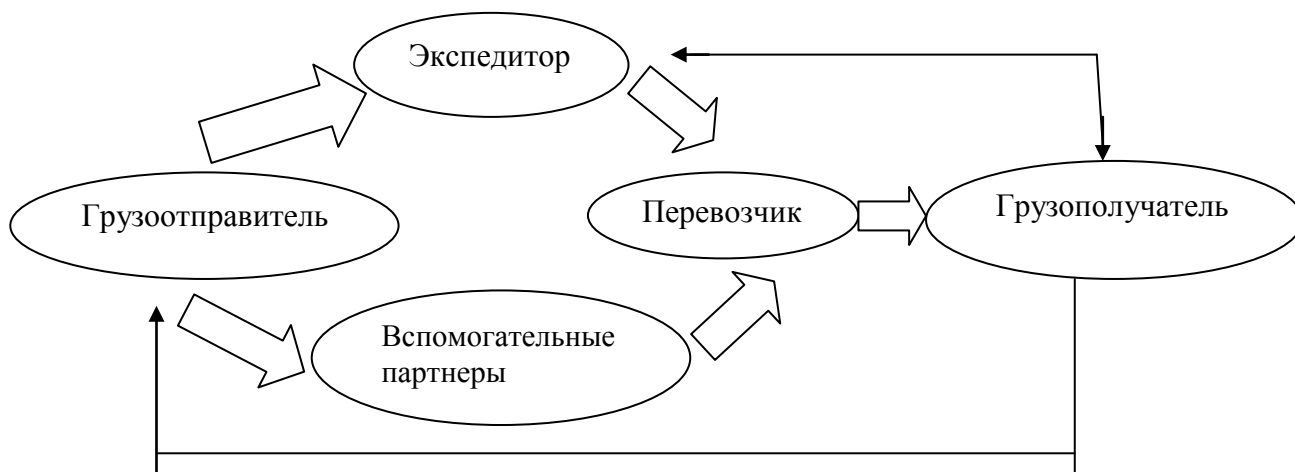


Рис. 3. Схема взаимодействия субъектов мирового рынка грузовых авиаперевозок [2; 61-64]

По договору экспедиции грузовладелец поручает экспедитору выполнение точно оговоренных операций с его грузами, например погрузку и выгрузку, хранение груза, оформление грузовых документов. Грузовладелец может доверить экспедитору заключение от его имени и по его поручению договоров с перевозчиками; выполнение расчетов по фрахту с перевозчиками и за стивидорские работы с операторами терминалов; выступление в судах и арбитражах на стороне грузовладельца. Экспедитор по законам многих стран является комиссионером.

Спрос на грузовые авиаперевозки в мире был исторически связан с экономическим ростом, также на него оказывает влияние характер перевозимых грузов и логистические потребности соответствующей цепочки поставки. Следует отметить, что грузовой воздушный транспорт испытывает воздействие целого ряда факторов, оказывающих на отдельных этапах развития как положительное, так и отрицательное влияние на динамику его функционирования. Наиболее важными факторами, влияющими на спрос на перевозки, являются современные тенденции экономического развития и международной торговли, конкуренция с другими видами транспорта, особенно, морскими контейнерными перевозками. Факторы, связанные с предложением грузовых авиаперевозок, включают в себя процессы дерегулирования в сфере авиатранспорта, колебания цен на нефть, меры по защите окружающей среды и ряд других.

В перспективе влияние почти всех упомянутых факторов на грузовые авиаперевозки может быть скорее положительным, так как указанные современные тенденции развития мировой экономики в средне- и долгосрочной перспективе либо стимулируют рост спроса на услуги по грузовым авиаперевозкам и, соответственно, ведут к повышению доходов, либо, даже оказывая формально негативное воздействие, выражающееся, например, в росте топливных цен или ужесточении требований по охране окружающей среды, фактически оказывают воздействие скорее позитивное, являясь стимулами к сокращению издержек перевозчика, внедрению новых технологий и введению в эксплуатацию новейших моделей грузовых судов.

Значительная часть услуг по воздушной перевозке грузов в мире выполняется небольшим количеством крупных перевозчиков, которые зачастую выполняют и внутренние и международные перевозки, что подчеркивает специфику данного сектора сферы транспортных услуг (см. табл. 1).

Крупнейшие мировые авиационные грузоперевозчики в регулярном сообщении, 2010-2013 гг. [1]

	2011 к 2010			2012 к 2011			2013 к 2012		
	FTK	AFTK	FLF	FTK	AFTK	FLF	FTK	AFTK	FLF
<u>TimeAirline</u> (Африка)	-1.5%	3.4%	25.6%	6.0%	9.3%	24.8%	4.1%	14.1%	20.9%
JapanAirlines (Азия)	-4.7%	0.6%	62.3%	-6.2%	-2.9%	60.2%	5.2%	0.1%	55.8%
Ryanair (Европа)	1.5%	6.4%	49.7%	-3.1%	0.7%	47.9%	0.9%	1.4%	44.1%
Avianca SA (Латинская Америка)	5.5%	5.6%	41.6%	-1.1%	3.3%	39.8%	-2.7%	9.7%	34.0%
EmiratesAirline (Ближний Восток)	8.3%	14.3%	44.3%	14.8%	11.6%	45.5%	16.3%	12.7%	43.2%
<u>DeltaAirLines</u> (Северная Америка)	1.5%	6.8%	41.3%	-1.4%	-0.5%	40.9%	0.8%	-2.9%	38.3%
Международные перевозки	0.5%	5.2%	50.8%	-1.9%	0.9%	49.3%	4.5%	2.3%	45.6%
<u>TimeAirline</u> (Африка)	-2.1%	2.8%	25.2%	5.8%	9.3%	24.4%	3.7%	13.9%	20.4%
JapanAirlines (Азия)	-4.4%	0.5%	58.0%	-5.5%	-2.4%	56.1%	7.1%	-0.4%	52.5%
Ryanair (Европа)	1.3%	6.2%	48.7%	-2.9%	1.0%	46.9%	1.2%	2.4%	43.1%
Avianca SA (Латинская Америка)	6.0%	4.3%	40.7%	-1.1%	5.2%	38.3%	-1.6%	10.2%	32.1%
EmiratesAirline (Ближний Восток)	8.2%	13.8%	43.6%	14.7%	11.4%	44.8%	16.3%	12.4%	4%
<u>DeltaAirLines</u> (Северная Америка)	0.2%	3.7%	34.5%	0.7%	-1.8%	34.9%	0.6%	-1.0%	32.8%
Общий рынок перевозок	-0.6%	4.1%	45.9%	-1.5%	0.4%	45.0%	5.0%	2.1%	41.9%

где, FTK - грузовые-тонно-километры, AFTK – имеющиеся грузы в грузовых тонно-километрах, FLF - грузовой фактор нагрузки.

Россия, занимая лидирующее положение в перевозке уникальных и негабаритных грузов (более 60%), отстает в воздушном перемещении генерального груза и экспресс-перевозках (0,3%).

Ведущие российские компании по отдельным показателям не уступают своим мировым коллегам. Рентабельность того же «Аэрофлота» составляет 8%, что на порядок превышает среднеотраслевой результат по миру 3,26%. Однако, несмотря на все успехи отечественных авиаперевозчиков, на сегодняшний день - это компании среднего бизнеса по мировым стандартам. Объемы их деятельности отличаются от ведущих международных перевозчиков в десятки раз. Единственной российской компанией, которая попадает по абсолютным показателям деятельности в мировые рейтинги является - ОАО «Аэрофлот». Она входит в число 50 крупнейших авиакомпаний в списках ИАТА (Международная ассоциация воздушного транспорта) по показателям общего числа перевезенных пассажиров, пассажирообороту, грузообороту.

Формирование авиатарифа на воздушные грузоперевозки зависит от следующих факторов:

- вид и опасность груза;
- объем;
- срочность доставки;
- расстояние доставки;
- наличие дополнительных опций (например, страхования) [6; 38-40].

Регулярные грузовые авиаперевозки оплачиваются по международным авиационным тарифам, на которые влияют ряд факторов: расстояние между пунктами, спрос на перевозки, тарифы, предлагаемые другими видами транспорта, наличие чартерных перевозок, несбалансированность авиаперевозок по направлениям, различные интересы перевозчиков, агентов, отправителей и пассажиров.

Все эти факторы учитываются ИАТА при разработке системы международных авиатарифов. Система тарифов, правила их построения и применения разрабатываются авиакомпаниями — членами ИАТА на конференциях по воздушным перевозкам, которые проводятся, как правило, один раз в два года.

Грузовые тарифы на международных воздушных линиях разделяются на три вида:

- основные: нормальные (до 45 кг.), количественные (более 45 кг.), минимальный сбор;
- классовые;
- специальные [7; 84-86].

Основные тарифы - это стандартные тарифы, установленные для оплаты за провоз 1 кг. груза от пункта отправления до пункта назначения. Они являются наиболее распространенными при перевозке всех видов груза, за исключением некоторых случаев, когда применяются льготные специальные и классовые тарифы.

Нормальные тарифы являются базовыми для определения скидок или доплат при образовании классовых, количественных и специальных тарифов. Их преимуществом является простота использования.

Количественные тарифы в основном применяются авиакомпаниями, эксплуатирующими самолеты большой вместимости. Они предусматривают скидку по дополнительным весовым категориям. Например, для весовой категории 45 кг. предоставляется скидка от нормального тарифа в размере 25%. Число весовых категорий отличается в разных зонах перевозки. Для Европы установлена только одна весовая категория — 45 кг., а на маршрутах в направлении Северной Америки допускаются весо-

вые категории 100 кг., 300 кг., 500 кг., по которым предоставляются скидки в размере 50%, 60% и 70% соответственно от нормального тарифа.

Минимальный сбор представляет собой минимальную оплату за отправку груза, взимаемую за одну отправку в том случае, если плата за перевозку по нормальному грузовому тарифу окажется ниже минимального сбора. Уровень минимального сбора на разных маршрутах отличается. Во многих случаях он равняется стоимости перевозки по нормальному тарифу груза весом 5 кг. Минимальный сбор указывается в тарифных справочниках с обозначением «М».

Классовые тарифы применяются для перевозки грузов определенного класса. Они выражаются в определенном проценте к нормальному грузовому тарифу до 45 кг. Данные тарифы устанавливаются на виды груза, требующие особых условий для перевозки: живые животные; клетки для животных; ценный груз; несопровождаемый багаж; печатная продукция и др.

Они исчисляются на основе нормального сквозного тарифа до 45 кг., который умножается на соответствующую процентную надбавку, затем округленный результат умножается, на вес отправки.

Процентная надбавка зависит от класса груза и зоны перевозки и составляет от 150% до 300% от нормального грузового тарифа до 45 кг. Например, за перевозку ценных грузов (золота, платины, драгоценных камней, банкнот, ценных бумаг и т.д.) взимается плата в размере 200% от нормального грузового тарифа до 45 кг. для всех зон ассоциации.

Специальные тарифы (корейты)—это льготные грузовые тарифы со скидкой. Они применяются для перевозки определенных категорий грузов от/до определенных пунктов только в одном направлении. Корейты имеют преимущество по сравнению со всеми другими тарифами. Они публикуются вместе с основными грузовыми тарифами на «желтых страницах» справочника АСТ (Application Compatibility Toolkit) и имеют кодовые цифровые обозначения, определяющие характер груза. Кодовый номер корейта состоит из четырехзначного числа рядом с наименованием груза, например: корейт 4499 — машины и части, 0007 — овощи и фрукты и т. д.

Применение специальных грузовых тарифов согласовывается между авиакомпаниями, совместно эксплуатирующими данную авиалинию. Все предложения об установлении корейта направляются в комитет ИАТА по корейтам, который рассматривает эти предложения на своих совещаниях по корейтам три раза в год [3;351-353].

Специальные службы маркетинга авиакомпаний следят за состоянием мировых авиационных тарифов и выдают рекомендации по их применению коммерческим директорам и своим представительством за границей. На основе этих рекомендаций вырабатывается тарифная политика, направленная на обеспечение загрузки и рентабельности международных авиалиний. Разрабатываются также практические рекомендации по построению и применению всех видов пассажирских и грузовых авиатарифов, особенно специальных и льготных с целью увеличения загрузки на рейсах авиакомпаний прежде всего во внесезонные периоды, когда наблюдается спад в перевозках.

Особенностью мирового рынка авиаперевозок является определение наилучшего соотношения между установленными сроками поставки товара и временем его ожидания на складе. Использование помощи посредников во время доставки грузов требует определённого анализа авиаперевозок с обязательным учётом соотношения затрачиваемых на оплату услуг и полезности подобных средств, а также полезности такого сотрудничества.

Пользоваться услугами авиационных грузоперевозчиков вынуждает потребность в быстрой доставке в определенное место груза, который имеет большую ценность или может принести вред здоровью и жизни человека. Данный вид транспорта характеризуется высокой стоимостью, но опережает по скорости доставки все другие способы перевозки груза на большие расстояния и практически исключается риск появления непредвиденных ситуаций.

Таким образом, в настоящее время рынок авиационных перевозок – это сложно-организованная система отношений между грузоотправителем и грузополучателем, по поводу транспортировки грузов воздушными судами за установленную плату. В зависимости от масштабов спроса и предложения, конечного пункта назначения, охвата территорий рынок грузовых авиаперевозок можно классифицировать на: внутренний, региональный и мировой. Мировой рынок авиационных перевозок включает в себя локальные, смежные, международные и трансконтинентальные маршруты. Грузовые авиаперевозки на мировом рынке делятся в зависимости от формы их выполнения (регулярные, нерегулярные); типу загрузки (простые, попутные и сборные); категории груза (генеральные, массовые, особорежимные). Авиагрузы имеют следующие особенности: ограничения по размеру и типу товара, качество и оформление упаковки, наличие авианакладной. Основными субъектами мирового рынка грузовых авиаперевозок являются грузоотправитель, грузополучатель, авиаперевозчик, экспедитор, вспомогательные партнеры.

Крупнейшими грузовыми авиаперевозчиками в настоящее время являются: FedEx (США), AirFrance-KLM (Франция), KoreanAir (Корея), Lufthansa (Германия), UnitedParcelService (США), SingaporeAirlines (Сингапур), ChinaAirlines (Китай), JapanAirlines (Япония).

На формирование авиатарифов для грузовых воздушных перевозок влияют ряд факторов: расстояние между пунктами; спрос на перевозки; тарифы, предлагаемые другими видами транспорта; наличие чартерных перевозок; несбалансированность авиаперевозок по направлениям; различные интересы перевозчиков, агентов, отправителей и пассажиров. Грузовые тарифы на воздушных линиях делятся на три вида: основные, классовые и специальные.

Библиографический список

1. IATA World Air Transport Statistics [Электронный ресурс] – Точка доступа: [http://www.IATA.org/whatwedo/Documents/economics/Freight MonthlyAnalysis_Jan2013.pdf](http://www.IATA.org/whatwedo/Documents/economics/Freight%20MonthlyAnalysis_Jan2013.pdf)
2. Богдарецкий, А.В. Основные направления в исследовании рынка транспортных услуг / А.В. Богдарецкий // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия "Экономика". – 2011. – № 5 – С. 135.
3. Бордунов, В.Д. Международное воздушное право: учебное пособие / Бордунов В.Д. - М.: Научная книга, 2009. – С. 351-353.
4. Грязнов, В.С. Правовые основы воздушных сообщений / Грязнов В.С. - М.: Авиа-бизнес, 2011. – С. 96-97.
5. Зимовцев, А.В. Международные транспортные операции: учебное пособие / Зимовцев А.В. – Таганрог: ТИУиЭ, 2011. - С. 245.
6. Никифоров, В.С. Мультимодальные перевозки и транспортная логистика / Никифоров В.С. - М.: ТрансЛит, 2012. – С. 90-92.
7. Николаев, Д.С. Международные торговые перевозки / Николаев Д.С. - М.: МГИМО-Пресс, 2010. - С. 84-86.

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Основой для обеспечения населения продовольствием должен стать кластерный подход к реализации губернаторского проекта «Одно село – один продукт».

Для развития экономики региона необходимо применение такой формы организации и кооперации труда, которая могла бы обеспечить накопление и эффективное использование ресурсов территории. К таким формам можно отнести кластеры. Согласно теории Майкла Портера, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. М. Портер в своей книге «Конкуренция» кластер рассматривал как способ повышения конкурентоспособности экономической системы. В настоящее время кластеры формируются на уровне региона, или субъекта, какой-либо системы [3].

Наиболее эффективное существование кластера рассматривается как «симбиоз кооперации и конкуренции», учитывающий положительные синергетические эффекты территориальной агломерации. Синергетический эффект может быть достигнут в результате сотрудничества и эффективного использования возможностей всех заинтересованных партнеров в длительном периоде. Конкуренция внутри кластера помогает оптимизировать систему, а обмен информацией, специалистами, технологиями позволяет развивать систему и дает возможность перетекать финансовым ресурсам в сектора, наиболее необходимые для развития кластера [2].

Одним из первых шагов по реализации указания главы республики стало распоряжение правительства об утверждении плана мероприятий по обеспечению населения и мерах по стабилизации и снижению стоимости на основные виды продуктов питания на 2015-2017 годы. Предполагается внести изменения в региональную госпрограмму «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» в части оказания государственной поддержки развитию сельскохозяйственной кооперации, интеграции и логистических центров, переработки и сбыта продукции животноводства, реализации экономически значимых проектов [1].

Основная специализация в сельском хозяйстве региона – животноводство. Животноводство в Туве дает сегодня от 66,8 % валовой продукции сельского хозяйства. В силу разнообразия природно-климатических условий в хозяйствах развивают такие отрасли, как овцеводство, козоводство, скотоводство, в том числе яководство, табунное коневодство, оленеводство и верблюдоводство. В структуре поголовья скота лидирующее место занимают овцы и козы, численность которых составляет 1 154, 6 тысяч голов.

Сельскохозяйственным производством занимается 47632 предприятия всех форм собственности, из них 36 сельскохозяйственных предприятий, 596 – КФХ и СПК и 47000 – личных подсобных хозяйств.

В сельском хозяйстве Республики Тыва общая земельная площадь, используемая товаропроизводителями, составляет 3371, 5 тыс. га, в том числе 2650, 9 тыс. га сельскохозяйственных угодий.

Министерство экономики и промышленности Республики Тыва по поручению главы республики разработало и представило схему размещения производственных ресурсов в соответствии с кластерным принципом. Предусмотрено формирование нескольких аграрных кластеров. Первый по значению – мясной кластер. Пилотным предприятием предполагается создание мясоперерабатывающего комбината в селе Сукпак Кызылского района – с учетом расстояния основных рынков сбыта и транспортно-географической составляющей. В строительство модульного комбината планируется вложить 52 млн рублей. Планируемая мощность в пересчете на мясо – около 500 т. мяса в год, включая мясо и субпродукты из него, а также полуфабрикаты и колбасы. Обеспечивать комбинат сырьем будут 2 убойных цеха, где организуется первичная переработка сырья. Разместить их планируется в районах, которые традиционно являлись крупными животноводческими центрами. На южной зоне – это Эрзинский, на западной зоне – Дзун-Хемчикский районы. Они будут играть роль среднего звена в закупках скота, обеспечивая организацию сбыта для личных подсобных и фермерских хозяйств.

В качестве кластерных центров по производству и переработке молока рассматриваются Пий-Хемский, Каа-Хемский и Дзун-Хемчикский районы. Кластер по производству семян зерновых культур предлагается формировать в Пий-Хемском районе. Тоджинский район предлагается нацелить на специализацию по улову и переработке рыбы.

При создании кластеров необходимо разработать концепции, которые помогут вывести экономику региона на новый уровень развития – инновационный.

Библиографический список

1. Глава Тувы направил проект «Одно село – один продукт» по пути создания аграрных кластеров. Режим доступа: gov.tuva.ru.
2. Михеев А.А. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки // проблемы современной экономики. – 2008. № 3. – С 355-358.
3. Портер Майкл э. Конкуренция. – М: Изд. Дом «Вильямс», 2005.

Исаев Р.А., канд. экон. наук, зав. кафедрой

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

МЯСОМОЛОЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ И ЗАДАЧИ

Показателем эффективности развития отрасли молочного скотоводства является среднегодовой удой молока на 1 корову, который составил в 2013 году сельскохозяйственных предприятиях республики 1740 кг или 103,7 % к уровню 2012 года. Тем не менее, этот один из самых низких показателей в РФ и в регионах СКФО. Произведено на убой (в живом весе) скота и птицы в хозяйствах всех категорий - 190,0 тыс. тонн (103,0%), в том числе в сельхозорганизациях - 30,1 тыс. тонн (115,8%), крестьянских (фермерских) хозяйствах - 31,1 тыс. тонн (102,7%) и хозяйствах населения - 128,8 тыс. тонн (100,5%). На 1 января 2014 года в хозяйствах всех категорий республики насчитывается 4987,0 тыс. голов овец и коз, или 98,5% к уровню 2013 года.

В 2013 году проводилась определенная работа по наращиванию объемов производства молока и мяса на основе увеличения продуктивности за счет породного обновления стада, создания сбалансированной кормовой базы и перехода к новым технологиям их содержания и кормления. Во всех категориях хозяйств республики произведено 755,1 тыс. тонн молока, что составляет 103,1% к уровню прошлого года.

В сельхозорганизациях 18 муниципальных образований достигнуто увеличение объемов производства молока. Высоких показателей по приросту производства молока добились хозяйства Рутульского, Курахского, Ногайского, Дахадаевского районов.

Снижение объемов производства молока к уровню прошлого года допущено в 21 муниципальном образовании, в частности в Сулейман - Стальском, Цумадинском, Магарамкентском.

Одним из основных показателей эффективности развития отрасли молочного скотоводства является среднегодовой удой молока на 1 корову, который составил в 2013 году сельскохозяйственных предприятиях республики 1740 кг или 103,7 % к уровню 2012 года. Тем не менее, этот один из самых низких показателей в РФ и в регионах СКФО.

Высоких надоев молока добились сельхозпредприятия Гергебильского, Кизлярского, Левашинского, Кизилюртовского районов.

За отчетный период завершены строительство, реконструкция и введены в эксплуатацию 15 животноводческих ферм на 2790 скотомест (СПК «племхоз Красный Октябрь» и КФХ «Алимжанов» Казбековском, СПК «Орджоникидзе» Чародинском, СХК «Агрофирма Согратль» Гунибском, КФХ «Баракат-1» и КФХ «МуталибоваХалимат» Тляратинском, СПК «им. Аскерханова» Кизилюртовском, СПК «Гулатдинский» Акушинском, СПК «Гацалухский» и КФХ «Каланхое» Хунзахском, ООО «Агроимперия» и КФХ «Рассвет» Тарумовском, КФХ «Барда» Левашинском, «Цовкра-2» Кулинском районах и КФХ «Спектр» г. Махачкала).

Мясное скотоводство в республике развивалось в рамках реализации ведомственной целевой программы «Развитие мясного скотоводства в Республике Дагестан на 2013-2015 годы».

В трех муниципальных образованиях республики созданы племенные репродукторы по разведению скота мясных пород: в Буйнакском - ООО «Курбансервис», Гергебильском - ПК «Мурад» и Ногайском - ООО «КФХ Бозторгай». Приобретено 650 голов племенного молодняка мясных пород.

Произведено на убой (в живом весе) скота и птицы в хозяйствах всех категорий - 190,0 тыс. тонн (103,0%), в том числе в сельхозорганизациях - 30,1 тыс. тонн (115,8%), крестьянских (фермерских) хозяйствах - 31,1 тыс. тонн (102,7%) и хозяйствах населения - 128,8 тыс. тонн (100,5%).

На 1 января 2014 года в хозяйствах всех категорий республики насчитывается 4987,0 тыс. голов овец и коз, или 98,5% к уровню 2013 года.

За счет средств сельхозтоваропроизводителей проведены работы по восстановлению лугопастбищного кормопроизводства на землях сельскохозяйственного назначения на территории 3 тыс. га.

Проведена электронная идентификация (внедрение чипов) 3500 голов племенных овец.

Совместно с администрациями районов и заинтересованными министерствами и ведомствами проведена инвентаризация поголовья овец и коз, где допущено

необоснованное их увеличение. По итогам инвентаризации численность только маточного поголовья сокращена на 746 тыс. голов.

Перевезено автомобильным транспортом с зимних на летние пастбища и обратно 260 тыс. голов овец и коз.

В 2013 году производство яиц в хозяйствах всех категорий республики составил 188,9 млн штук или 107,6 % к уровню прошлого года, в том числе в сельхозорганизациях - 29,5 млн штук (199%), крестьянских фермерских хозяйствах - 20,9 млн штук (100%), хозяйствах населения - 138,5 млн штук (99%).

На сегодняшний день в республике спрос на мясо птицы обеспечивается за счет внутреннего производства на 47,7% - при среднем уровне потребления 25 кг мяса птицы на человека, а по яйцу на 24,0% - при среднем уровне потребления 262 штук яиц на человека.

В Магарамкентском районе республики дан старт реализации крупного инвестиционного проекта по строительству птицекомплекса в ООО АПК «Эко-Продукт».

В 2013 году введен в эксплуатацию птицекомплекс в СГТК «Батыр» Хасавюртовского района и цеха инкубации, производства комбикормов, убою и переработке птицы в ООО «Шамхалянгиюрт» Кумторкалинского района.

Также введены в эксплуатацию цеха по выращиванию бройдеров в КФХ «Макаев М.Ц.» Кулинского и «Заман» Ботлихского районов.

За 2013 год рыбодобывающими предприятиями республики добыто 3479,8 тонн рыбы, выращено и реализовано товарной рыбы и рыбопродукции 1146,2 тонн, что составляет 102,7 и 113,4% к показателям 2012 года соответственно.

В 2013 году проведена работа по реализации ведомственных целевых программ «Развитие переработки продукции в отрасли животноводства в Республике Дагестан» на 2013-2015 годы.

Министерством сельского хозяйства и продовольствия РД совместно с другими ведомствами разработан комплекс мероприятий по реализации приоритетного проекта Президента РД «Бренд нового Дагестана». Так в частности, при участии Минсельхозпрода РД создана Ассоциация предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности Республики Дагестан, одной из задач которой является сделать продукцию, выпускаемую перерабатывающими предприятиями республики, узнаваемой в других регионах страны, обеспечить присутствие наших продуктов на полках сетевых магазинов в крупных городах России. Предприятия республики участвуют также во многих выставках и ярмарках проводимых как в регионах РФ, так и за рубежом.

За 2013 год ДРФ ОАО «Россельхозбанк» выданы кредитные средства на общую сумму 4692,38 млн рублей, в том числе краткосрочных кредитов на сумму 230,9 млн рублей, инвестиционных - 3217,1 млн рублей, в том числе на технику и технологическую модернизацию сельского хозяйства на срок до 10 лет ~ 144,6 млн рублей, на строительство и реконструкцию животноводческих помещений - 3042,6 млн рублей, на приобретение племенного скота - 21,0 млн рублей. На развитие малых форм хозяйствования было выдано 1244,38 млн рублей кредитных средств, в том числе 3350 ЛПХ получили 1003,28 млн рублей и 32 КФХ - 241,1 млн рублей.

Успешные инвестпроекты в АПК становятся локомотивом развития не только сельского хозяйства, но и всей экономики Дагестана. Обеспечено заметное продвижение в реализации ключевых инвестиционных проектов ООО

«Дагагрокомплекс», ООО «АгроДагИталия» и ООО «Агрико Северный Кавказ», ООО АПК «Эко-Продукт», СПК «Батыр».

Так ООО «Дагагрокомплекс» в рамках реализации инвестиционного проекта «Приоритетная программа развития сельского хозяйства с внедрением современной техники и технологий в Республике Дагестан» на территории муниципальных образований «Кизлярский район» и «Тарумовский район» Приобретено 5698 головы племенного молодняка КРС, более 10 тыс. голов племенного молодняка овец, функционируют 15 пунктов искусственного осеменения скота. На 15-й Всероссийской выставке племенных овец хозяйства республики отмечены дипломами, кубками и медалями.

Производство основных продуктов животноводства (в хозяйствах всех категорий)

	В среднем за год					2007	2008	2009	2010	2011	2012
	1981 1985	1986 1990	1991 1995	1996 2000	2001 2005						
Скот и птица на убой (в убойном весе), тыс. т	59,6	70,8	63,2	56,6	57,8	76,7	81,6	84,3	87,3	92,3	101,5
крупный рогатый скот	26,5	34,2	34,3	33,3	35,4	45,0	49,8	51,0	50,7	52,0	51,4
свиньи	2,3	2,9	1,4	0,6	0,6	0,4	0,6	0,2	0,1	0,2	0,1
овцы и козы	16,5	19,5	19,6	19,0	16,4	24,8	23,7	24,3	28,3	28,7	27,0
птица	11,3	13,6	7,5	3,3	4,1	6,0	6,9	8,2	7,8	11,3	22,6
Молоко, тыс. т	309,0	362,6	302,6	272,3	330,1	503,5	525,5	560,4	591,7	643,4	732,6
Яйца, млн. шт.	171,7	246,8	199,0	206,6	285,0	196,1	199,4	215,1	211,6	190,3	175,6
Шерсть (в физическом весе), тонн	13262	14126	13039	10226	11983	14049	13602	14410	13255	13095	14611

Библиографический список

1. Алтухов А.И., Кундиус В.А. Российский АПК: современное состояние и механизмы развития: монография 2-е изд., испр. И доп. М. :ФГУП ВО Минсельхоза России; Барнаул: Изд-во АГАУ, 2006.
2. Апаин И. В., Кундиус В.А., Лобова С. В. Организационно-экономический механизм государственного регулирования АПК региона в условиях многоукладной экономики. Барнаул 2010.
3. Крнцептуальные основы обеспечения продовольственной безопасности России / Ушачев И.Г., Алтухов А.И.[и др.]. М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2011.
4. Рыночные отношения в агропромышленном производстве России: научный доклад ВНИИЭСХ. Мн. :Армита-Маркетинг, Менеджмент,

ОВЦЕВОДСТВО: ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ

Наибольшее поголовье овец и коз среди муниципальных образований содержится в хозяйствах МО «Ногайский район», которое на 1 января 2010 года составило 424 тыс. голов (9,4% всего поголовья овец в республике). Основной продукцией получаемой в овцеводстве является шерсть, мясо, молоко, кожа, шубно-меховое сырье. В Дагестане промышленное разведение овец ориентировано на получение мяса-баранины и шерсти.

В силу благоприятных природно-климатических условий и исторического уклада жизни, овцеводство является не просто традиционной, но экономически и социально значимой отраслью и занимает особое место в структуре аграрной экономики Республики Дагестан.

До 2000-х гг. экономика овцеводства базировалась преимущественно на производстве шерсти, доля которой в общей стоимости продукции этой отрасли достигала 60%, а закупочная цена 1 кг руна была эквивалентна 15 кг баранины.

По состоянию на 2011/2 г. цена баранины значительно выше цены шерсти и кожсырья (на которые практически нет спроса). В республике выращиваются грубошерстные овцы местных пород. Связано это, прежде всего, с высокогорным характером выпаса скота. Основное количество мелкого рогатого скота разводится в центральных горных районах и отгонно-низменных районах.

По поголовью овец, коз и производству шерсти регион занимает 1-е место в России. Следом по численности овец и коз идут Калмыкия и Ставропольский край.

На 01.01.13г. в хозяйствах всех категорий республики содержалось 4476,0 млн. голов овец и коз (98,8 % к уровню 2012г.).

В общей структуре поголовья, доля хозяйств населения составляет 36,0%, крестьянских (фермерских) хозяйств – 34,0%, сельхозорганизаций – 30,0%.

Анализ деятельности в разрезе категорий хозяйств показал, что за 2009г. в хозяйствах населения и в сельскохозяйственных организациях поголовье овец и коз увеличилось на 6,6% и 55,0% соответственно. В крестьянских (фермерских) хозяйствах за соответствующий период допущено снижение поголовья на 38,6%.

В разрезе муниципальных образований снижение поголовья овец и коз за 2009 год допущено в хозяйствах 11 МО, в остальных 35-ти муниципальных образованиях, поголовье увеличилось.

Наибольший спад поголовья овец и коз допущен в хозяйствах МО «Рутульский район» (26,7%), МО «Дербентский район» (15,4%), МО «Каякентский район» (17,5%), МО «Ногайский район» (10,6%).

Наибольшее поголовье овец и коз среди муниципальных образований содержится в хозяйствах МО «Ногайский район», которое на 1 января 2010 года составило 424 тыс. голов (9,4% всего поголовья овец в республике).

Основной продукцией получаемой в овцеводстве является шерсть, мясо, молоко, кожа, шубно-меховое сырье. В Дагестане промышленное разведение овец ориентировано на получение мяса-баранины и шерсти.

Натуральная овечья шерсть имеет ценные технологические свойства, служит идеальным сырьем для выработки различных видов одежды, технических тканей,

ковров, валяной обуви и фетровых изделий. Товары, изготовленные из натуральной шерсти, отличаются высокими теплозащитными свойствами, хорошей гигроскопичностью и другими качествами, которыми не обладают остальные натуральные, а также искусственные волокна. Однако шерсть, вырабатываемая в республике отличается низким качеством, большой загрязнённостью, что обуславливает отсутствие на неё спроса.

Баранина - ценный продукт питания, особенно мясо ягнят, забиваемых в возрасте 6-8 месяцев. По содержанию белка, аминокислот, витаминов и минеральных веществ она не уступает говядине. В бараньем жире холестерина содержится в несколько раз меньше, чем в говяжьем и свином.

Таблица 1

Производство продукции овцеводства в Дагестане (тыс. тонн)

	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2013
Мясо	52,8	55,0	53,4	60,5	65,9	69,4	72,9	81,6	83,4	87,0
в т.ч. Мясо – баранина	15,7	15,4	14,8	18,5	19,0	19,9	20,2	23,7	24,6	24,8
Доля в общем производстве мяса (%)	29,7	28,0	27,7	30,6	28,8	28,7	27,7	29,0	29,5	28,5
Шерсть	8,8	11,2	11,6	13,0	14,4	15,6	14,1	13,7	13,9	13,8

В производстве мяса-баранины наблюдается стабильная положительная динамика, обусловленная высокой экологичностью и качеством производимой продукции. Рынок баранины в республике практически полностью формируется за счёт собственного производства (в 2013г. 97,6%).

Таблица 2

Формирование рынка баранины в Республике Дагестан (тыс. тонн)

Годы	Собственное производство	Поставки извне (импорт)	Общий объём продукции на рынке	Уд. Вес импорта в общем объеме, %	Потребление на душу населения, кг (шт.)	
					Всего	в т.ч. собственного производства
2009	20,2	1,0	21,2	4,7	7,9	7,5
2010	23,7	0,7	24,4	2,9	9,0	8,7
2012	24,6	0,6	25,2	2,4	9,3	9,0

Анализ показывает, что объёмы баранины на внутриреспубликанском рынке ежегодно растут за счёт роста объёмов собственного производства, снижая долю импорта. Баранина, производимая в Республике Дагестан в силу своих высоких потребительских качеств, пользуется значительным спросом на предприятиях общепита, сушится населением горных территорий для потребления и реализации, а также вывозится и за пределы республики.

Библиографический список

5. Алтухов А.И., Кундиус В.А. Российский АПК: современное состояние и механизмы развития: монография 2-е изд., испр. И доп. М. :ФГУП ВО Минсельхоза России; Барнаул: Изд-во АГАУ, 2006.

6. Апаин И. В., Кундиус В.А., Лобова С. В. Организационно-экономический механизм государственного регулирования АПК региона в условиях многоукладной экономики. Барнаул 2010.

7. Крнцептуальные основы обеспечения продовольственной безопасности России / Ушачев И.Г., Алтухов А.И.[и др.]. М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2011.

8. Рыночные отношения в агропромышленном производстве России: научный доклад ВНИИЭСХ. Мн. : Армита-Маркетинг, Менеджмент,

Исаев Р.А. канд. экон. наук, зав. кафедрой

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ В РЕСПУБЛИКЕ ДАГЕСТАН

Анализ земельного законодательства и практика землепользования в части управления земельными ресурсами показывают, что в большинстве стран государственные органы и административные ведомства играют ведущую роль в управлении землепользованием. Так мировая практика проведения земельной реформы за рубежом показывает что управление земельными ресурсами и землепользованием в этих странах основано на принципах главенства общих интересов при пользовании землей и приоритета общественных интересов перед интересами отдельных землепользователей.

В современных условиях ведения сельскохозяйственного производства более актуальной становится проблема сохранения и рационального использования земли. Анализ использования земель в аграрном секторе экономики показывает, что по настоящее время не урегулирован порядок государственного управления земельными ресурсами, законодательно не установлены условия использования земель, не завершено разграничение полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления по правовому регулированию земельных отношений, распоряжению земельными участками и контролю за соблюдением требований по их использованию.

Поэтому сегодня особенно актуален вопрос выработки четкой государственной политики в отношении земель сельскохозяйственного назначения, основных направлений и механизмов совершенствования регулирования земельных отношений в сельском хозяйстве, упорядочения землепользования, реализации механизмов повышения эффективности использования сельскохозяйственных земель. В целях повышения эффективности использования земель, охраны земель как основного компонента окружающей среды и главного средства производства в сельском хозяйстве и обеспечения продовольственной безопасности страны распоряжением правительства Российской Федерации утверждены основы государственной политики использования земельного фонда российской Федерации на 2012-1017годы. В частности в республике Дагестан разработаны такие законодательные и нормативно-правовые акты, об обороте земель сельскохозяйственного назначения, приняты законы РД о внесении изменений в Закон РД «О земле», о кадастровой оценке земель, разработаны республиканские программы «Автоматизированное обеспечение системы управления недвижимостью в РД на \ 2015 годы», которые создали

организационно-правовые основы формирования сие земельных отношений владения, пользования и распоряжения земельными ресурсами многоукладности в аграрном секторе. Однако принятые нормативные и правовые акты привели к реальному обеспечению рационального использования земель из-за отсутствия системы организационно - экономического регулирования земельных отношений в отрасли сельскохозяйственного производства.

Несмотря на очевидную необходимость и объективность механизма рационального использования, к сожалению, многое делается без глубокого методологического научного обоснования аграрно-земельных преобразований, с использованием старых административно-распределительных методов управления, в особенности в Республике Дагестан.

Дагестан относится к субъектам Российской Федерации, наименее обеспеченным земельными ресурсами. Территория республики составляет 5027 тыс.кв.км. В структуре общей площади земли в сельскохозяйственном пользовании всех категорий хозяйств на 1 января 2010 года составляет 4359,5 тыс.га., в том числе сельскохозяйственных угодий 3349,5 тыс.га, из них пашни 271,0 тыс. га, многолетних 67,3 тыс. га, сенокосов 162, 2 тыс. га., пастбищ 2590,2 тыс. га и залежей 4,9 На 1 января 2005 года площадь пашни составляло 319,3 тыс. га. За период на 1 января 2010 произошло сокращение на 48.3 тыс. га. Проблема управления земельными ресурсами и землепользованием остается еще актуальной, особенно если учесть, что площадь пашни в расчете на душу населения в последние годы уменьшается. Так, по наличию пашни на душу населения Дагестан находится на более низком уровне среди республик Юга России по землеобеспеченности. Данный показатель ниже аналогичных средне российских и по Юга соответственно 0,62 и 0,77га Если средне российский показатель равен 0,81 га пашни на человека, показатель Югу России -0,96 га, Ставропольскому краю - 1,45 га, Ростовской области -1,30 га, республике Калмыкия - 2,37 га, Кабардино - Балкарии - 0,31 га, то по Республике Дагестан этот показатель не превышает 0,19 га на одного человека [4].

Проводимые структурные изменения землепользования в аграрном секторе Республики Дагестан должны быть взаимосвязаны с решением многих проблем экономического и социального характера, без которых невозможно обеспечить рациональное использование и его устойчивое развитие в целом. В этом направлении в Республике Дагестан проводятся соответствующие мероприятия. Так в Указе Президента Республики Дагестан «О Программе деятельности Правительство Республики Дагестан на период до 2015 года» в сфере земельных и имущественных отношений деятельность Правительства Республики Дагестан будет определена по следующим направлениям: совершенствование механизма регулирования земельных отношений и повышение эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения; рациональное использование орошаемых земель, проведение необходимых работ по ремонту и очистке мелиоративных сетей; эффективное использование земель сельскохозяйственного назначения, охрана особо ценных земель, исключение случаев необоснованного изъятия и изменения категорий земель, нерационального и малоэффективного их использования [2].

Анализ земельного законодательства и практика землепользования в части управления земельными ресурсами показывают, что в большинстве стран государственные органы и административные ведомства играют ведущую роль в управлении землепользованием. Так мировая практика проведения земельной реформы за рубежом показывает, что управление земельными ресурсами и

землепользованием в этих странах основано на принципах главенства общих интересов при пользовании землей и приоритета общественных интересов перед интересами отдельных землепользователей. Анализ земельного законодательства и практика землепользования в части управления структурой земельного фонда показывают, что в большинстве стран государственные и административные ведомства играют ведущую роль в управлении землепользованием. Это касается как государств, в которых земля является важнейшей областью государственного хозяйствования (Литва, Китай, Россия), так и стран с преимущественно частной собственностью на землю (Дания, Испания, Индия). Контроль за использованием земель необходим, прежде всего, в целях сохранения земельного фонда страны. Например, в Норвегии управление возделываемой землей возложено на областные и коммунальные власти, ведающие вопросами развития сельского хозяйства. Если в зарубежных странах довольно развита сеть государственных служб призванных направлять, контролировать, а также осуществлять другие функции управления в сфере землепользования, отвечающие земельной политике того или иного государства, то в странах с переходной экономикой механизм государственного регулирования земельных отношений находится в стадии формирования.

Исходя из того, что Республика Дагестан выступает в данных отношениях в качестве субъекта РФ и завершается процессы разграничения земель, управление земельными ресурсами и землепользованием приобретает более глубокое и широкое социально-экономическое, юридическое и политическое содержание. Становление рыночных отношений в Дагестане и изменение подходов в системе землепользования требуют совершенствования механизмов управления, использования и охраны земельных ресурсов на базе усиления роли правовых, экономических и экологических рычагов в ведении сельскохозяйственного производства. В целях формирования государственных информационных ресурсов о сельскохозяйственных землях их анализа, прогнозирования и выработки государственной политики в сфере земельных отношений и эффективного использования земель в сельском хозяйстве, а также использования в статистической практике необходимо Республике провести как инвентаризацию так и мониторинг земельных ресурсов согласно Концепции государственного мониторинга земель сельскохозяйственного назначения. Это связано с ухудшением экологического состояния земельно-водных ресурсов продолжающимся разрушением производственной инфраструктуры аграрного снижением объемов работы по воспроизводству плодородия почв, мелиорации земель. Преобразование земельных отношений усложнило местное управление земельными ресурсами, потребовало новых функций и методов, связанных с появлением многочисленных новых землепользователей, мелких форм хозяйствования, использованием земли в новой, усложненной системе землеустройства и ведением земельного кадастра. Необходимо создать республиканский реестр особо ценных и продуктивных земель и законодательно исключить возможность их изъятия и перевода в другие категории и следовало бы дополнить программу деятельности Правительства Республики Дагестан на период до 2015 года не допускающим перепрофилирование земель сельскохозяйственного назначения [2].

Одной из важнейших составляющих механизма управления земельными ресурсами и землепользованием на всех административно-территориальных уровнях является система государственного земельного кадастра, которая служит информационной основой государственного управления территориями и

экономического регулирования земельных отношений. При этом все составные части земельного кадастра должны быть адаптированы к рыночным условиям. Особенно это важно при разработке экономически обоснованных методик кадастровой оценки земель различных категорий, также при законодательном изменении принципов и правил налогообложения объектов земельных отношений. В условиях рыночной экономики формирование системы землепользования и управления земельными ресурсами невозможно без объективной оценки земли. Необходимо завершить работы по оптимизации площади пахотных земель с учетом их качественной характеристики. В связи с этим возникает потребность проведения инвентаризации земель, оценке состояния земельного фонда Республики Дагестан с учетом возможных направлений его использования и потребностей мелиорации. В Дагестане такая оценка земель не проводилась [4].

Таким образом, современный этап проведения земельной реформы в Дагестане вызывает необходимость совершенствования системы государственного управления земельными ресурсами и землепользованием на всей территории муниципальных образований Республики, включая не только сельскохозяйственные угодья, но и земли городов, промышленности, транспорта, лесного и водного фонда и др. Данное обстоятельство также связано с растущим использованием сельскохозяйственных земель участки для жилищного и промышленного строительства и для других неаграрных целей. Поэтому рациональное землепользование в условиях рыночных отношений предполагает не только улучшение и сохранение продуктивных сельскохозяйственных угодий но и вообще всех земельных ресурсов страны независимо от форм собственности производства. Поэтому сегодня, как никогда, важно, чтобы совместными усилиями власти, науки и практики была разработана стратегия аграрного развития республики, в которой центральное место занимало бы обеспечение рационального и эффективного использования всех категорий земель путем недопущения нарушений правового режима использования земель, спекуляций сельскохозяйственными угодьями, выведение земель из процесса производства, установления определенности месторасположения земельных участков, находящихся как в частной, так и государственной и муниципальной собственности путем проведения инвентаризации и мониторинга земельных участков по республике и их охрана путем нормативно-правового обеспечения, административного и экономического воздействия.

Библиографический список

1. Распоряжение правительства Российской Федерации 3 март 2012 г. № 297-государственной политики использования земельного фонда Российской Федерации на 2012 м- 2017 годы»
2. Указ Президента Республики Дагестан от 30 декабря 2010 г. № 299 «О Программе Правительства Республики Дагестан на период до 2015 года»
3. Концепция развития государственного мониторинга земель сельскохозяйственного назначения и земель, используемых или предоставленных для ведения сельского хозяйства в составе земель иных категорий, и формирования государственных иных ресурсов об этих землях на период до 2020
4. Гаджиев *И.А.* Оценка объектов недвижимости в сельском хозяйстве: теория, методология и практика. - М.: Изд-во «РГАУ - МСХА», 2008, - 136с.

ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА – ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ

Мировая практика подтверждает - в короткий срок обеспечить население высококачественной белковой продукцией можно, лишь развивая птицеводство на промышленной основе. Из-за сравнительно малого периода организации производства продукции и низких затрат по сравнению с другими отраслями животноводства, птицеводство выдвигают в число важнейших источников пополнения ресурсов продовольствия. Данные факторы обуславливают тенденцию роста доли мяса птицы в общем объеме производства мяса, а также необходимость инновационного развития отрасли.

Мясо птицы содержит полный и сбалансированный набор важных для человека аминокислот, жизненно необходимых жирных кислот, ценных витаминов, а также макро- и микроэлементов. Так, в белке мяса цыплят-бройлеров количество незаменимых аминокислот доходит до 92 %, в то время как баранины - 73 %, говядины - 72 %. Вследствие этого мясо птицы заслуженно относится к наиболее ценным видам мяса.

Мировая практика подтверждает - в короткий срок обеспечить население высококачественной белковой продукцией можно, лишь развивая птицеводство на промышленной основе. Из-за сравнительно малого периода организации производства продукции и низких затрат по сравнению с другими отраслями животноводства, птицеводство выдвигают в число важнейших источников пополнения ресурсов продовольствия. Данные факторы обуславливают тенденцию роста доли мяса птицы в общем объеме производства мяса, а также необходимость инновационного развития отрасли.

До начала рыночных преобразований птицеводческая отрасль страны твердо стояла на ногах, имея определенные конечные результаты. Так, в 1991 году среднедушевое потребление мяса и мясопродуктов в России достигало 75 кг и в основном определялось собственным производством скота и птицы на убой в объеме 10,1 млн т в убойном весе, в том числе 1,8 млн т мяса птицы. В структуре потребления мясо птицы было на третьем месте - 18 %.

За годы реформ (1991-1999) российское животноводство, включая и птицеводство, претерпело значительные негативные количественные и качественные изменения. К концу этого периода среднедушевое потребление населением мяса и мясопродуктов снизилось до 45 кг, а собственное производство скота и птицы на убой в убойном весе сократилось в 2,3 раза, а птицы еще больше - в 2,34 раза. Почти в два раза сократилось поголовье птицы.

Следующие пять лет наблюдается тенденция приостановки спада отечественного производства мяса и начала его восстановления, особенно наращивания производства объемов мяса птицы. Потребление мяса и мясопродуктов на душу населения в стране возросло в 2005 году до 55 кг, а в структуре потребления доля мяса птицы достигла 28 %.

Последовавший в 2006 г. «птичий грипп» нанес значительный урон отрасли. Но уникальность отрасли заключается в способности в скорейшем восстановлении. Потребление мяса в России в 2012 г. достигло 70 кг - 93,3 % рациональной нормы. Собственное производство скота в убойном весе и птицы на убой в 2011 году составило 7,5 млн т, в том числе птицы - 3,2 млн т.

Как видим из анализа, по сравнению с дореформенным периодом производство мяса птицы удвоилось, и благодаря этому обеспечивается высокий уровень потребления на душу населения мяса и мясопродуктов. В структуре потребления на долю мяса птицы приходится 36,3 процента (25,5 кг).

Потребление яиц на душу населения составило в 2012 г. 272 шт., при норме - 292. На 19 % больше, чем в 2000 г. Потребление продукции птицеводства растет на фоне сокращения импорта. Так, доля импорта в потреблении мяса птицы в 2000 г. составила 47 %, а в 2012 г. - 15 %. поголовье птиц за эти годы повысилось на 40 % и в 2012 г. составило около 500 млн голов. В 1990 г. производство мяса птицы промышленным способом в общем производстве составляло 70 % всей убойной массы мяса птицы, а в 2012 г. - 95 %. Таким образом, производство мяса птицы в республике поставлено на промышленную основу.

Птицеводство является одной из важнейших отраслей агропромышленного комплекса Республики Дагестан, играющей немаловажную роль в обеспечении продовольственной безопасности республики. В структуре валовой продукции сельского хозяйства республик -доля продукции животноводства составляет 58,3 %, в том числе продукции птицеводства - 18,4 %.

Общие тенденции развития птицеводства в стране сказались, безусловно, и на отрасли республики. Птицеводческая отрасль Дагестана с начала 90-х годов прошлого столетия была в упадочном состоянии, так как большая часть птицефабрик снизила свое производство, а некоторые перестали работать полностью. Большой урон птицеводству республики нанес и «птичий грипп», от которого закрылись крупные птицефабрики республики.

Принимаемые в последние годы меры по государственной поддержке птицеводства позволяют поднять данную отрасль с нуля посредством привлечения инвестиций. В республике принята ведомственная целевая программа по развитию производства и переработки яиц и мяса птицы на 2014-2016 гг. Общий бюджет программы развития птицеводства составляет 8315,0 млн руб., в т.ч. средства господдержки из федерального бюджета 1310,0 млн руб. и республиканского бюджета - 110,0 млн руб.

Построены крупные птицефабрики в Буйнакском, Хасавюртовском, Бабаюртовском районах. Есть и строящиеся птицефабрики, такие как в Магарамкентском районе. В селении Шамхал-Янгиюрт Кумторкалинского района построен первый в республике цех по забою птиц и притом по мусульманским обычаям, т.е. производимое здесь мясо идет под маркировкой «Халяль». В перспективе планируется расширить производственные цеха с выходом на конечный результат - 3 тысяч тонн мяса в год; а так территория позволяет расширить производство с выходом 7-8 тысяч тонн мяса и 150-200 млн яиц в год. Здесь применены самые современные технологии, начиная от выращивания птицы и заканчивая подачей готовой продукции потребителю.

Промышленному птицеводству присуща быстрая оборачиваемость капитала, обеспечивающая высокий уровень прибыли и окупаемость капиталовложений. Рентабельность птицеводческих предприятий составляет в среднем до 20 %, в то время как в 2012 г. уровень убыточности предприятий сельского хозяйства республики составил 6,8 %.

Как видно из таблицы 1, программа предусматривает рост производства к 2016 году до 300 млн штук яиц и до 50 тыс. т мяса птицы в живом весе. Одним из индикаторов программы является также увеличение объема переработки мяса птицы к 2016 году до 18,5 тыс. тонн.

Состояние и перспективы развития птицеводства в РД [12]

Показатели	Годы						
	2010	2011	2012	2013	2014 (прогр)	2015 (прогр)	2016 (прогр)
Мясо птицы в убойном весе (тыс. тонн)	11,2	15,3	30,8	36,4	38,0	40,0	50,0
Яйцо (млн. шт.)	213,5	195	175,6	188,9	210,0	250,0	300,0
Среднесуточный прирост бройлеров (г)	47,5	48,1	49,0	50,0	52,0	53,0	54,0
Затраты корма на 1 кг прироста (кг)	2,10	2,10	1,97	1,96	1,95	1,92	1,90
Яйценоскость кур-несушек яичных кроссов (штук)	274	259	283	285	287	290	295
Затраты корма на 1 десяток яиц (кг)	1,5	1,58	1,48	1,48	1,45	1,45	1,45

В настоящее время птицеводство является основным источником формирования мясного сектора в Дагестане: доля этой продукции составила 30 % от общего мясного ресурса.

Однако спрос на мясо птицы в республике в 2013 году обеспечено за счет внутреннего производства лишь на 35,5 процентов. Потребность по мясу птицы в целом по республике составляет (при приблизительном уровне потребления 25 кг мяса птицы на одного человека) 75,0 тыс. тонн в год, а было произведено лишь 26,6 тыс. т (табл. 2). В результате реализации ведомственной целевой программы ставится задача увеличения производства яиц и мяса птицы в расчете на душу населения за счет собственного производства к 2016 году до 100 штук и 12,7 кг соответственно, а также уменьшение доли завоза в республику к концу программируемого периода яиц до 50 и мяса птицы до 55 % соответственно.

Таблица 2

Формирование рынка мяса птицы Республики Дагестан [12]

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Собственное производство мяса птицы, тыс. т в убойном весе	8,5	11,5	23,0	26,6
Завозные поставки мяса птицы, тыс. т	61,6	59,0	51,0	48,4
Удельный вес завозных поставок, %	84	78,3	69,0	64,5
Потребление мяса птицы собственного производства на душу населения, кг	3,1	4,1	7,8	8,9

Основное поголовье птицы сельскохозяйственных предприятий сосредоточено в МО «Карабудахкентский район» - 47,5 %, МО «Кизлярский район» - 29,3 %, МО Хасавюртовский район» - 10,7 %, производство в которых ориентировано на снабжение продукцией населения близлежащих городов. В птицеводстве республики в настоящее время занято около 2 тысяч человек. Реализация программных мероприятий позволит создать еще не менее 1500 рабочих мест.

Анализ деятельности птицеводческих предприятий Республики Дагестан показывает необходимость строительства новых, реконструкции и модернизации произ-

водственной базы действующих птицеводческих предприятий, что позволит повысить качество, расширить ассортимент выпускаемой продукции и заменить приспособленные помещения по забою птицы на современные предприятия по убою и переработке птицы с мощностью 1,0-3,0 тыс. голов в час. Применение современных технологий переработки в отрасли птицеводства позволят в короткие сроки не только количественно увеличить объемы производства мяса птицы, но и существенно снизить его себестоимость.

Институциональные реформы в аграрной сфере привели к резкому спаду сельскохозяйственного производства, и лишь новые институциональные отношения, соответствующие рыночной экономике, обеспечат развитие АПК.

Важнейшими институциональными отношениями выступают отношения собственности. О преступных схемах приватизации бывшей общенародной собственности сказано немало. Пересмотр результатов институциональных реформ грозит гражданской войной. Но и существующее положение не может удовлетворять.

Так, в декабре 2009 в Карабудахкентском районе возле птицефабрики «Какашуринская» произошла массовая драка с человеческими жертвами и поджогом одного из зданий птицефабрики. Колхоз, к которому относилась птицефабрика, распался в 2006 г. на сельхозкооператив «Какашуринский» и ОАО «Колхоз имени И. Насрутдинова». Более 3 тысяч человек требовали от ОАО, по их мнению, полагающиеся им земельные и имущественные пай, в число которых входила и птицефабрика. Судебные тяжбы завершились тем, что арбитражный суд Дагестана постановил, что птицефабрика должна быть арендована Умалатом Насрутдиновым, бывшим министром сельского хозяйства и продовольствия Дагестана.

Собственность в ходе приватизации оказалась в руках административно-командной номенклатуры. Закон допускает хозяйственные общества, состоящие лишь из одного участника [1]. Явившие на смену государственной собственности правовые формы хозяйствования, определяемые федеральными нормами, пока не оправдали надежд [9].

Немаловажное значение для развития птицеводства имеет бережное отношение к природным ресурсам, рациональное использование земли, охрана окружающей среды и санитарная безопасность [10]. В настоящее время убой и переработка птицы мясных и яичных кроссов в республике производятся в приспособленных цехах частного сектора в антисанитарных условиях, которые не обеспечивают выпуск мяса в охлажденном виде, соответствующее технологическим и санитарным нормам.

Многие хозяйства не используют помет как органическое удобрение. Специалисты отмечают, что экосистемный подход к птицеводству как компонента экосистемы «Биосфера», должен исключить понятие «помет-отход птицеводства» и включить помет (органическое вещество) в воспроизводство плодородия почвы [11].

Острой является проблема отсутствия убойных цехов и заводов по переработке птиц, а это сильно тормозит развитие отрасли. В республике отсутствует налаженная система переработки производимой продукции [3]. ВЦП предусматривает долю переработки в продукции птицеводства довести до 50 %.

Модернизация производства требует оснащения убойных цехов линиями взвешивания, разделки и упаковки тушек, создания новых высокоавтоматизированных комплексов по убою и переработке от ведущих отечественных и мировых производителей, отсутствие глубокой переработки продукции не позволяет производить конкурентоспособную продукцию.

Сложившаяся ситуация с обеспечением товарных хозяйств племенной продукцией требует принятия мер, направленных на улучшение организации племенного дела путем создания репродукторных хозяйств, тесно взаимосвязанных в функциональном и количественном отношении между собой и сельхозпроизводителями. Мясной птицеводческий потенциал должен укрепляться за счет развитой племенной базы. На развитие племенной базы птицеводства программа направляет 150,0 млн руб., что составляет 1,8 % от бюджета программы. Это крайне мало для такого направления.

Кормовая база является слабым звеном в обеспечении стабильного развития птицеводческой отрасли. Около 75 % от себестоимости продукции составляют затраты на корм. Самая большая часть удельного веса затрат приходится на зерновые культуры, производство которых не обеспечивает потребности производителей в полной мере [6]. Из-за слабой кормовой базы производственные мощности существующих 17 птицефабрик республики на сегодняшний день задействованы всего лишь на одну треть.

Критическая ситуация с технологическим оборудованием птицеводческих хозяйств - износ составляет более 80 %. На приобретение технологического оборудования по производству и переработке яиц и мяса птицы программа направляет 400,0 млн руб., что составляет лишь 4,8 % бюджета программы.

Важным направлением в развитии отрасли птицеводства является кооперация между крупными птицефабриками репродукторами второго порядка и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и личными подсобными хозяйствами [3]. Это позволит: увеличить занятость сельского населения; обеспечить развитие малого бизнеса на селе; снизить напряженность эпизоотической ситуации на птицефабриках; сократить затраты на выращивание птицы и соответственно повысить эффективность отрасли.

При модернизации птицеперерабатывающих производств необходимы комплексные решения: увеличение мощностей по переработке малоценного сырья, охлаждение и заморозка продукции пропорционально увеличению объемов убоя птицы, внедрение технологий по снижению трудозатрат, водо- и энергосбережению, экологической безопасности.

Необходимость применения интегрированной логистической концепции в агропромышленном комплексе обосновывается в ряде публикаций [5-7]. Логистическая организация промышленного птицеводства требует, чтобы нужные ресурсы (материалы, рабочая сила, финансы, информация, институты и пр.) в соответствующем количестве, требуемого качества встречались в определенное время в нужном месте с оптимальными затратами.

Развитие логистической структуры на птицеводческих предприятиях предусматривает:

- внедрение современных холодильных камер, складских помещений с современными технологическими решениями по упаковке, сортировке, хранению птицеводческой продукции;
- развитие торговли охлажденным мясом птицы в виде тушек, их частей и полуфабрикатов, для чего необходимо разработать технологии по увеличению сроков годности этих продуктов в охлажденном состоянии, в т.ч. со специальной упаковкой, позволяющей довести до потребителя продукцию высокого качества и увеличить радиусы ее доставки;
- осуществление мониторинга спроса и предложений на птицеводческую продукцию в республике;
- создание транспортно-распределительной сети и парка транспортных средств;

- создание предприятиями и объединениями собственной торговой сети, включающей торговые базы, торговые дома, сети специализированных магазинов;
- создание программы информационного обеспечения продукции по всей цепочке ее производства и доведения ее до потребителя;
- создание реестра птицеводческих и птицеперерабатывающих предприятий отрасли в целях повышения их ответственности за качество и безопасность вырабатываемой продукции.

Для развития АПК РД, в том числе и птицеводства, немаловажное значение имеет развитие транспортной системы в республике. Автомобильные дороги в сельской местности находятся в неудовлетворительном состоянии. В логистической интеграции территорий и отраслей хозяйствования решающее значение имеет именно развитие транспортной подсистемы. Транспорт нанизывает на логистическую цепь места производства и потребления, склады хранения и распределения, грузополучателей и грузоотправителей [2, 4].

Библиографический список

1. Абакарова П.М., Магомедов А.М. Институциональные препоны на пути социально-экономического развития Дагестана // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 54 (6). – С. 17.
2. Магомедов А.М. Оценка развития транспортной инфраструктуры региона // Управленческий учет. – 2014. – № 4. – С. 57–62.
3. Магомедов А.М. Сельскохозяйственное производство и перерабатывающая промышленность Дагестана: проблемы и подходы логистической интеграции // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 2; URL: www.science-education.ru/116-12452 (дата обращения: 28.03.2014).
4. Магомедов А.М. Транспорт и логистическая интеграция региональной экономики // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 1-2. – С. 231-235.
5. Магомедов А.М., Бучаев А.Г. Логистика агропромышленного комплекса региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 10 (58). – С. 74.
6. Магомедов А.М., Бучаев А.Г. Использование земельных ресурсов региона на основе логистики // Экономика сельского хозяйства России. – 2013. – № 5. – С. 076-082.
7. Магомедов А.М. Учет совокупных затрат в логистике природопользования региона // Управленческий учет. – 2013. – № 6. – С. 25-32.
8. Магомедов А.М. Транспортная подсистема в логистической системе региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 11 (59). – С. 15.
9. Магомедов А.М. Институциональная среда как фактор развития региональной экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 53 (5). – С. 50.
10. Магомедов А.М. Природопользование региона на основе логистики (на примере Республики Дагестан) // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 17. – С. 20-26.
11. Шаравьев П.В., Неверова О.П., Зуева Г.В., Романова А.С. Экологические основы птицеводства // Аграрный вестник Урала. – 2013. – № 7 (113). – С. 47-49.
12. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия РД. – URL: <http://mcxrd.ru/data/docs/progs/1292448509.html> (дата обращения: 25.04.2014).

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В ДАГЕСТАНЕ

По сравнению с крупным малый бизнес в России имеет следующие льготы, определенные законодательством: сокращенный срок проверок контролирующими органами (для малого предприятия не может превышать 50 часов в год, в отношении микропредприятий - 15 часов в год), упрощенный состав бухгалтерской отчетности, упрощенная система налогообложения, финансовая поддержка за счет средств региональных и местных бюджетов.

Федеральный закон от 24 июля 2007г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» относит к малым предприятиям юридические лица - потребительские кооперативы и коммерческие организации кроме государственных и муниципальных унитарных предприятий [1].

По объему деятельности и числу работников малые предприятия должны соответствовать следующим условиям:

- среднегодовая численность работников должна быть менее 100 человек (до 15 человек - для микропредприятий);
- выручка от реализации продукции без НДС за год не должна превышать 400 млн. рублей (для микропредприятий - 60 млн. рублей).

Помимо этого в уставном капитале малого предприятия суммарная доля участия государственной и муниципальной собственности, иностранной собственности, собственности общественных организаций и других фондов, вклада юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства не должна превышать одной четверти.

По сравнению с крупным малый бизнес в России имеет следующие льготы, определенные законодательством:

- сокращенный срок проверок контролирующими органами (для малого предприятия не может превышать 50 часов в год, в отношении микропредприятий - 15 часов в год).
- упрощенный состав бухгалтерской отчетности;
- упрощенная система налогообложения;
- финансовая поддержка за счет средств региональных и местных бюджетов.

Создание сети малых предприятий представляет собой необходимое условие формирования рыночной среды, благоприятствующей возникновению конкуренции товаропроизводителей.

Малые предприятия способны быстро реагировать на изменение потребительского спроса, наиболее восприимчивы к техническим новшествам, обеспечивают быструю окупаемость затрат, их распространение является одним из эффективных способов разрешения проблемы занятости населения. Так, в развитых странах на долю малого бизнеса приходится 50-70% прироста числа рабочих мест [2, с.45].

К примеру, малый бизнес в Германии обеспечивает 45% налогов, до 80% рабочих мест, и более 30% экспорта [3].

Вступая в должность главы республики, Абдулатипов Р.Г. сказал, что для нас «важнее, если откроются тысячи предприятий малого бизнеса, чем в регион придут несколько олигархов».

В Республике Дагестан на начало 2013г. количество малых предприятий составило 849 ед. Общий оборот малых предприятий (без микропредприятий) за 2011 год составил 46543,5 млн. руб., что к предыдущему году составил 115,2%.

Наиболее значительный темп роста отмечается по следующим видам деятельности: здравоохранение – в 3,5 раза; транспорт и связь – в 1,7 раза; производство - 1,6 раза; оптовая и розничная торговля, ремонт авт. средств и предметов личного пользования – на 23,9%.

Наибольшая доля в структуре оборота малых предприятий приходится на строительство - 51,0%, а на втором месте идет оптовая и розничная торговля -27,2%. Остальные виды экономической деятельности (сельское хозяйство, обрабатывающие производства) не имеют доли в обороте более 8% (табл.).

Структура оборота малых предприятий (без микропредприятий) за 2012год

Показатели	в % к итогу
Всего	100
из него по видам экономической деятельности:	
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	7,7
обрабатывающие производства	7,9
строительство	51,0
оптовая и розничная торговля; ремонт транспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	27,2
прочие виды экономической деятельности	6,2

В 2012 году на малых предприятиях (без микропредприятий) среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) составила 26,1 тыс. человек.

Сумма налогов, поступивших от деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в консолидированный бюджет Республики Дагестан, составила в 2012 году — 2141,03 млн. рублей, в 2013 году 2505,3 млн. рублей, в 2013 году – 2008,3 млн. рублей.

В последние годы поддержка малого и среднего бизнеса осуществлялась в рамках Республиканской целевой программы развития малого и среднего предпринимательства в Республике Дагестан на 2009-2011 годы [2].

В 2013 году планируемый объем финансирования мер по поддержке малого бизнеса из средств республиканского бюджета РД составил 100 млн. рублей, из которых использовано 99,6 млн. руб. Из федерального бюджета бюджету Республики выделены средства для субсидий малому бизнесу на общую сумму 228,6 млн. рублей.

Постановлением Правительства Республики Дагестан от 15 октября 2012 года № 375 утверждены Порядки предоставления грантов на создание инновационных компаний и оказания содействия развитию лизинга оборудования и сельскохозяйственной техники субъектам малого и среднего предпринимательства. За 2011 год трем субъектам малого и среднего предпринимательства предоставлены гранты на создание инновационных компаний в сумме 1329,0 тыс. рублей и 24 субъектам предоставлены субсидии на компенсацию части затрат, понесенных по оплате авансовых платежей по лизинговым договорам, на общую сумму 4342,8 тыс. руб.

В 2013г. десять предприятий малого и среднего бизнеса, связанных с реализацией мероприятий по повышению энергоэффективности производства, субсидированы из федерального бюджета на сумму 2746,0 тыс. руб.

Предоставлены субсидии также субсидии 13 субъектам малого и среднего предпринимательства на компенсацию части затрат, связанных с прохождением сертификации (деклараций), на сумму 330,0 тыс. рублей.

В целях содействия развитию малого и среднего предпринимательства в соответствии с постановлением Правительства Республики Дагестан от 24 апреля 2012 года № 110 «Об утверждении порядков финансирования мероприятий Республиканской целевой программы развития малого и среднего предпринимательства в Республике Дагестан на 2011--2013 годы» оказана финансовая поддержка в виде предоставления грантов молодежи от 14 до 30 лет. В результате конкурсного отбора признаны победителями 474 претендентов на предоставление грантов в размере от 150 до 300 тыс. руб. за счет средств республиканского бюджета РД на общую сумму 28 млн. руб. и из федерального бюджета - 100млн. руб. Получив безвозмездную помощь от государства на открытие собственного дела, победители грантов создадут более 800 новых рабочих мест.

Вместе с тем, развитие малого предпринимательства сталкивается с рядом трудностей, связанных как с недостатками в структуре экономики, так и с отсутствием системной поддержки малого бизнеса со стороны государственных структур.

Комитетом по развитию малого и среднего предпринимательства Республики Дагестан был проведен опрос 500 представителей малого и среднего предпринимательства с целью изучения административных барьеров в малом и среднем бизнесе [4]. На вопрос «... насколько помогают меры предпринимаемые органами власти и управления в борьбе с административными барьерами» более четверти анкетированных ответили, что скорее и очень мешают, и лишь чуть более 16% ответили, что помогают. Каждый третий респондент недоволен действиями властей на их жалобы. Уровень административных барьеров в республике как высокий (и очень высокий) оценивают 55% респондентов.

Респонденты указали на следующие проблемы малого и среднего бизнеса:

- высокие ставки арендной платы (26,5%);
- ограниченность финансовых средств (23,1%);
- трудности с получением кредита (8,1%);
- высокая налоговая нагрузка (6,9%).

Сферы наибольшего распространения административных барьеров – аренда нежилых помещений (25,4%), коммунальные услуги и платежи (11,4%), организация нового бизнеса (10,4%), нормативы образования отходов (9,2%).

Наиболее часто в процессе своей деятельности предпринимателям приходится сталкиваться с налоговой инспекцией (34% респондентов), общественными организациями по защите прав потребителей (26,2% респондентов) и милицией (21,9%).

Среди проблем, которые возникают при проведении контроля, опрошенные выделили недостаточную компетентность должностных лиц проводящих проверку (20,2%), продолжительность проверок (17,3%) и прямые и косвенные намеки на необходимость оплаты услуг (16,6%).

Неразумная фискальная политика государства также может привести к снижению деловой активности предпринимателей. С начала этого года вступает в силу закон (ФЗ-243 от 03.12.2012), который вносит изменения в законодательство об обяза-

тельном пенсионном страховании. В два раза повысились фиксированные обязательные страховые взносы для индивидуальных предпринимателей.

В 2012 году страховые взносы для индивидуальных предпринимателей составляли: в Пенсионный фонд РФ (ПФ) - 14 386 рублей, в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) – 2 821 рубль. С 2013 года сумма взносов в ПФ составляет 32 479 рублей, в ФФОМС - 3 185 рублей.

В этой связи с 1 января 2013 года в Дагестане приостановили деятельность около 10 тысяч индивидуальных предпринимателей.

Всего в Дагестане зарегистрировано около 75 тысяч индивидуальных предпринимателей. Большинство из них занято в сфере сельского хозяйства, торговли и строительства.

Ситуация с повышением страховых платежей приведет к недобору в бюджеты муниципальных образований городов и районов порядка 350 млн. руб. единого налога на вмененный доход, и 50 млн. руб. по упрощенной системе налогообложения. Это составляет около 80% от запланированных на 2013 год поступлений по этим видам налога в республике.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 24 июля 2007г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Постановление Правительства РД от 11.11.2008 N 374 (ред. от 25.10.2012) «О Республиканской целевой программе развития малого и среднего предпринимательства в Республике Дагестан на 2009-2011 годы».
3. Магомедов А.М. Маллаева М.И. Экономика фирмы: Учебник. – 2-е изд. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. – 432 с.
4. Официальный сайт Комитета по развитию малого и среднего предпринимательства РД: <http://бизнесдагестана.рф/>.
5. Шаповалова Н., Еремченко В. Малый и средний бизнес России. Перспективы развития: <http://www.vkursedela.ru/article1161>.

Исаев Р.А., канд. экон. наук, зав. кафедрой

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОТИВАЦИИ ТРУДА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Мотивация - это побуждение себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации. Психологи выделяют два вида мотивации: внутреннюю и внешнюю. Внутренняя связана с интересом к деятельности, со значимостью выполняемой работы, со свободой действий, возможностью реализовать себя, а также развивать свои умения и способности. Внешняя мотивация формируется под воздействием внешних факторов, таких, как условия оплаты труда, социальные гарантии, возможность продвижения по службе, похвала или наказание руководителя.

В условиях формирования новых механизмов хозяйствования, ориентированных на рыночную экономику, перед предприятиями встает необходимость работать по

новому, считаясь с требованиями рынка, овладевая новым типом экономического поведения, адаптируя все сферы деятельности к меняющейся ситуации. Именно люди, их трудовая активность и стремление к достижению поставленных целей, их знания и система ценностей, творческие способности позволяют обеспечить эффективную деятельность любого предприятия. Одна из главных задач для предприятий различных форм собственности - поиск эффективных способов управления трудом, обеспечивающих активизацию человеческого фактора. Проблемам мотивации труда в целях повышения эффективности производства посвящены многочисленные научные труды отечественных и зарубежных экономистов, социальных психологов и других специалистов в сфере человеческой деятельности. Эти труды внесли большой вклад в теорию и практику социально-экономических отношений, исследования различных систем побуждения работников к деятельности.

Мотивация - один из основных факторов, определяющих эффективность трудовой деятельности.

Мотивация - это побуждение себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации. Психологи выделяют два вида мотивации: внутреннюю и внешнюю. *Внутренняя* связана с интересом к деятельности, со значимостью выполняемой работы, со свободой действий, возможностью реализовать себя, а также развивать свои умения и способности. *Внешняя* мотивация формируется под воздействием внешних факторов, таких, как условия оплаты труда, социальные гарантии, возможность продвижения по службе, похвала или наказание руководителя и т.п. Они оказывают сильное воздействие, но не обязательно длительное. Более эффективной является такая система факторов, которая будет оказывать влияние как на внешнюю, так и внутреннюю мотивацию.

Существует множество различных подходов к тому, как руководитель должен строить систему мотивации сотрудников. Одна из таких систем - «мотивационная лестница» Маккинси. В основе ее - четыре ступени мотивации. Решающим фактором успеха в реализации программы мотивации является понимание того, что процесс возникновения мотивированности многоступенчатый. И изолированное использование отдельных его компонентов не может привести к успеху. На первой ступени этой - «лестницы» руководитель должен добиться того, чтобы каждый сотрудник идентифицировал себя с предприятием и его целями. Для этого он сам должен служить примером такой идентификации. Каждый сотрудник должен чувствовать сопричастность делам фирмы, и цели работодателя должны быть и его собственными целями.

Вторым этапом согласно этой концепции является идентификация сотрудника с конкретными задачами. Если задачи оказываются «навязанными сверху», то результаты вряд ли окажутся хорошими. В этом случае работник не будет чувствовать их важности и большую часть времени потратит на то, чтобы убедить руководителя в их несостоятельности или нереальности. Для устранения этого недостатка предлагается совместная разработка промежуточных целей, которые должны отвечать таким требованиям, как важность и актуальность для всех, конкретность и простота измерения, достижимость с помощью имеющихся ресурсов; промежуточные цели должны привести к успеху уже через несколько недель и находить признание у всех сотрудников.

Третья ступень заключается в том, что каждый сотрудник должен быть уверен в своей способности решить данные задачи. Первой предпосылкой появления такой уверенности является признание сотрудниками поставленных целей с точки зрения их количественных показателей. На этом этапе также необходимо управление и руководство сотрудником плюс контроль за ходом выполнения работы.

Заключительный этап «мотивационной лесенки» состоит в том, что работнику необходимо прочувствовать успех. Успех - одна из потребностей, мотивирующих человека, поэтому важно дать человеку возможность ощутить успех, свою причастность к нему и признание его заслуг со стороны руководства.

На этом этапе сотрудник получает внутренние и внешние вознаграждения. К внутренним "вознаграждениям относятся удовлетворение от выполненной работы, чувство собственной компетентности и самоуважения. Внешние вознаграждения, которые являются одной из причин внутренних, обеспечиваются руководителем,

Внешние вознаграждения непосредственно связаны с системой стимулирования, которая включает три уровня: признание заслуг сотрудника руководством, материальные стимулы в зависимости от величины трудового вклада и возможность повышения по службе.

Проблемы мотивации труда являются актуальными в любой сфере деятельности. Руководство организации может разрабатывать хорошие планы, создавать оптимальные производственные и организационные структуры, использовать самое современное оборудование и самые лучшие технологии. Однако все это не даст желаемых результатов, если члены организации не будут должным образом работать, не будут стремиться трудом способствовать достижению организацией намеченных целей.

Таким образом, мотивация труда - это внутреннее побуждение к определенному трудовому поведению, ограниченному умственными и физическими способностями людей. Цель мотивации - достижение в процессе труда целей организации и целей работника. В основе мотивации труда - мотивы и стимулы как связанные, так и не связанные с процессом труда.

Основным мотивационным инструментом, который интегрирует методы материального и нематериального стимулирования труда, системой действий, которые дают возможность не только удовлетворить потребности работников, обеспечить реализацию ими собственных конституционных прав в сфере труда, а и непосредственно повлияет на производственный процесс, является социальный пакет

Социальный пакет как способ мотивации труда, вознаграждения за труд все чаще применяется в рыночной экономике. Безусловно, в рыночной экономике вознаграждение за труд имеет преимущественно денежный характер, но существуют компоненты трудового вознаграждения, которые включают в себя, кроме ставок заработной платы; оплату питания, проживания, медицинского обслуживания, образования. Все эти дополнительные компоненты предоставляются в денежной или натуральной форме.

Перечень материальных благ, с помощью которых мотивируют труд, то есть которые входят в социальный пакет, порядок и условия их предоставления работнику могут быть предусмотрены непосредственно в трудовом договоре, а также в коллективном договоре и соответствующих внутренних нормативных актах предприятия.

Среди факторов, которые влияют на структуру социального пакета, можно выделить: цели и стратегии компании, ее поведение на рынке труда, состояние да и общие тенденции на нем, размер компании, финансовые возможности компании, система ценностей и корпоративная культура компании, потребности работников требования работодателя и т. д. К сожалению, в России не многие предприятия могут себя позволить высокие расходы на мотивацию работы персонала, да и при уровне безработицы, ситуации на рынке труда люди согласны работать без дополнительных вознаграждений.

Наиболее часто мотивирующими факторами признаются сохранению рабочего места и повышение размера вознаграждения. В то же время изучение других мотивирующих факторов, таких, как стиль управления, условия работы, специфика выполняемых трудовых функций, продвижение по службе, психологический климат изучены недостаточно.

Таким образом, в результате проведенного исследования обосновано необходимость разработки и внедрения действенной системы мотивации на предприятиях. Предложено формирование оптимального социального повышения эффективности системы мотивации трудовой деятельности предприятий России в рыночных условиях хозяйствования.

Библиографический список

1. Алехина О.Е. Стимулирование развития работников организации. Управление персоналом. - 2010. - № 1.
2. Бамурин А. Повышение роли экономических методов управления экономист. 2011 № 4.
3. Белкин В., Белкина Н. Мотивы и стимулы труда-// Социальная защита 2011.-№7.

Исаев Р.А., канд. экон. наук, зав. кафедрой

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОЛОЧНОГО ПОДКОМПЛЕКСА АПК

Основой высокопродуктивного стада являются племенные быки и коровы, которые передают лактационные способности своим отпрыскам по женской линии. Па выбор породы влияют личные предпочтения фермеров, природно-климатические условия, наличие подходящих кормов и ситуация на местных рынках сбыта молочной продукции.

Молоко и молочные продукты традиционно занимают одно из ведущих мест в пищевом рационе граждан нашей страны, ежедневно они присутствуют на столе подавляющего большинства населения. Привычки потребления молока и молочных продуктов в России уходят корнями в глубокую древность.

Продукты, получаемые из молока в результате молочнокислого брожения (иногда с участием спиртового брожения), называются кисломолочными. Различают продукты, получаемые в результате только молочнокислого брожения (1-я группа) к ним относятся: ряженка, простокваша различных видов, творог, сметана, йогурт, а также продукты, получаемые при смешанном молочнокислом и спиртовом брожении (2-я группа): кефир, кумыс и др. Продукты 1-ой группы имеют достаточно плотный, однородный сгусток и кисломолочный вкус, обусловленный накоплением молочной кислоты. Продукты 2-ой группы обладают кисломолочным освежающим, слегка щиплющим вкусом, обусловленным присутствием этилового спирта и углекислоты, и нежным сгустком, пронизанным мельчайшими пузырьками углекислого газа. Сгусток этих

продуктов легко разбивается при встряхивании, благодаря чему продукты приобретают однородную жидкую консистенцию, поэтому их часто называют напитками.

Молочный подкомплекс - это одним из важнейших составных частей АПК, главной задачей функционирования которого является удовлетворение потребностей общества в молочной продукции при определенном уровне доходов населения [1].

При формировании молочного подкомплекса необходимо стремиться к тому, чтобы в нем были замкнуты наиболее существенные функциональные связи. Центральную часть этих связей образуют связи отраслей, но цепи последовательных технологических стадий от производства сырья до реализации конечных продуктов. С этими отраслями связаны другие отрасли, производящие для них средства производства и оказывающие услуги с учетом сбалансированности отраслевых потребностей в ресурсах и их производстве, обеспечения материально - технического развития.

Основой высокопродуктивного стада являются племенные быки и коровы, которые передают лактационные способности своим отпрыскам по женской линии. На выбор породы влияют личные предпочтения фермеров, природно-климатические условия, наличие подходящих кормов и ситуация на местных рынках сбыта молочной продукции.

Чтобы выпускаемое в продажу натуральное молоко отвечало высоким требованиям санитарной гигиены, необходимо соблюдать несколько условий, главными из которых являются чистота и стерильность коров, операторов и оборудования, а также незамедлительное охлаждение и переработка молока. Основная доля ответственности за чистоту и санитарно-гигиенические характеристики молока лежит на фермерах, занимающихся молочным хозяйством, и молочных заводах. Дойка коров проводится дважды или трижды в день.

Производство молока исчисляется по среднегодовому поголовью коров и среднему удою на 1 корову. Плановый удой в среднем на 1 корову определяют путем сложения возможных годовых удоев всех коров и деления суммы на среднегодовое поголовье коров.

Экономически важно и практически необходимо существующие технологии, строящиеся по принципу переработки многокомпонентного сырья и не использующие многие полезные свойства перерабатываемого сырья, преобразовать или заменить технологиями комплексного типа, функционирующими по принципу безотходности или малоотходности производства, т. е. ресурсосберегающими технологиями.

Ресурсосберегающая технология представляет собой комплекс приемов, способов, материально-технических и других средств, обеспечивают последовательное выполнение производственных процессов, каждое звено которого осуществляет его с минимальными затратами труда, сырья, материалов, финансов и других ресурсов без ущерба для получения запланированного объема продукции. Экономия материальных затрат достигается путем максимального расширения ресурсной базы за счет вовлечения дополнительных ВМР, рационализации и совершенствования использования традиционных материалов, что ведет к безотходности производства.

Использование отходов производства, образующихся в результате одного технологического процесса, в качестве предметов труда в другом технологическом процессе, выпадение их из производственного цикла, в котором они получены, обуславливает и оправдывает переход к общему и более широкому виду организации производственной деятельности — безотходному производству. При таком подходе его можно в обобщенном виде определить как совокупность технологий, в которых отходы одних технологических процессов используются как сырье в других. Безотходное производство в молочной промышленности заключается в создании такого комплексного про-

изводства, которое обеспечивает переработку сырья и материалов с наиболее полным использованием ценных компонентов и полезных веществ, не допуская их негативно-го воздействия на окружающую среду.

Это положение конкретизирует характеристика безотходного производства как совокупности организационно-технических мероприятий, технологических систем, аппаратного обеспечения, позволяющих до минимума сократить за траты на производство и осуществлять комплексное использование сырья. Это, в конечном счете, такой способ организации производства, который направлен на максимальное сокращение вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов (в расчете на единицу готовой продукции), а также на комплексную переработку исходного сырья и материалов с целью получения готовой продукции.

Библиографический список

1. Пластинин С.А. Харитонов В.Д., и др. Состояние молочной промышленности в мире и Российской Федерации (ежегодники 2005- 2012гг.)
2. Сизенко Е.И., Комаров В.Н. Основные направления экономических исследований в пищевой промышленности. - Вестник РАСХН, 2011. - №1. - с.
3. Серегин С.Н. Молочная промышленность 2006 г. – от стабилизации к росту через инновационные технологии// Молочная промышленность. – 2010. - №3. – С.5-8.

Исаев Р. А., канд. экон. наук, зав. кафедрой

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОРМОВ В ЖИВОТНОВОДСТВЕ

Экономика сельского хозяйства - наука, которая изучает действие объективных экономических законов и формы их проявления в сельскохозяйственном производстве с целью их использования в интересах общества. Сельское хозяйство состоит из многих отраслей и под отраслей, наибольшими из которых являются растениеводство и животноводство.

В социально-экономическом развитии нашей страны сельское хозяйство занимает особое место. Это одна из основных отраслей народного хозяйства, обеспечивающая население продуктами питания, а промышленность необходимым сырьём. Продукты сельского хозяйства и продукты, что производятся из сельскохозяйственного сырья, составляют 75% фонда народного потребления.

Конечно, основная роль в развитии производительных сил страны принадлежит отраслям промышленности, но неперенным условием социально-экономического прогресса является увеличение эффективности сельского хозяйства.

В валовом общественном продукте сельское хозяйство занимает около 15%, но среднегодовое производство валовой продукции постоянно падает.

Решение проблемы увеличения производства сельскохозяйственной продукции и улучшения ее качества требует радикальных преобразований экономических отношений, ускорения научно-технического прогресса и социальной перестройки села. Успешное выполнение стоящих перед агропромышленным комплексом задач

возможно только на основе научной организации труда и производства, совершенствования форм управления экономикой, материального и морального поощрения работников, использования достижений науки и техники, а также передового опыта.

Интенсификация сельского хозяйства не возможна без увеличений вложений в производство и более эффективного использования ресурсов предприятий, научного знания о новых технологиях, изучения спроса на продукцию, изучения деловой конъюнктуры.

Решение этих проблем находится в компетенции целого ряда наук, одной из которых является экономика.

Экономика сельского хозяйства - наука, которая изучает действие объективных экономических законов и формы их проявления в сельскохозяйственном производстве с целью их использования в интересах общества.

Сельское хозяйство состоит из многих отраслей и подотраслей, наибольшими из которых являются растениеводство и животноводство. Связь между ними наглядно можно увидеть на рисунке 1.

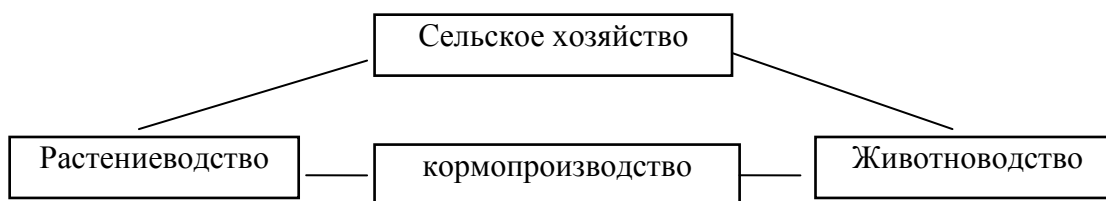


Рис.1 Связь основных отраслей сельского хозяйства.

Одним из важнейших факторов повышения эффективности животноводства, помимо улучшения породного состава, условий содержания животных, структуры стада, уровня механизации и прочего, является обеспеченность животноводства кормами.

Среди главных проблем, волнующих население России, безусловно, в нынешней ситуации является продовольственная. Занимая далеко не последнее место в мире по количеству населения, наша страна располагает почти самыми лучшими земельными ресурсами, имеет высокий процент распаханности земель, основную площадь которых занимают посевы пшеницы, ячменя, ржи, овса, свеклы, пастбищ, многолетних трав. В России до недавних времён были очень большие поголовья животных - крупного рогатого скота, коров, свиней, овец, птицы. Казалось бы, продовольствия у нас должно быть в достатке, однако все знают, что это далеко не так, потребление животноводческой продукции не отвечает научно-обоснованному потреблению.

И дело во многом в том, что не решена проблема кормов. Поэтому главным условием дальнейшего прогресса животноводства, как и всего АПК, является увеличения производства зернофуражных культур, кормов, бобовых и масличных культур, создание на этой основе кормовой базы и решение проблемы белка. Под кормовой базой понимают источники, систему приёмов и методов по производству, хранению и использованию кормов, обеспечивающих все виды животных и птицу достаточным количеством необходимых питательных веществ.

Настоящих хозяин земли всегда в первую очередь заботился о производстве собственных кормов и полном обеспечении ими животных, а по запасам кормов

определял их поголовье и производство продукции (Бабич А.А. Животноводство: проблема кормов. Сельское хозяйство. №11, 1991, стр. 3.). От уровня же производства и сбалансированности кормов всегда зависит продуктивность скота и птицы (на 50-80%), количество в магазинах молока, мяса и яиц, в итоге экономическое положение, уровень жизни, обеспечение продовольствие населения.

Развитие современного кормопроизводства должно основываться на прочном научно-теоретическом фундаменте. В стране должны планомерно осуществляться мероприятия по максимальному обеспечению животноводства дешевыми кормами как за счёт природных кормовых угодий так и за счёт полевого кормопроизводства.

На данный момент в России, в ходе агрохозяйственных обследований и изучении растительных ресурсов, накоплен богатый научный материал по кормопроизводству, выявлено наиболее ценные в кормовом отношении много- и однолетние растения, районированы новые сорта и гибриды кормовых культур. Немаловажные успехи достигнуты в отечественной науке в области мелиорации природных кормовых угодий. Учёные-луговоды разработали и рекомендовали многообразные способы поверхностного и коренного улучшения естественных кормовых угодий. Проведены исследования, направленные на разработку и усовершенствование системы пастбищного содержания скота (теоретические разработки режимов пастбищного использования многолетних трав, применение орошения и удобрений), причём практическое применение научных разработок позволяет повысить выход продукции и нагрузку на 1 га в несколько раз. По сравнению же со средней продуктивностью неулучшенных пастбищ, применение рациональных форм ухода за травостоем и его использование повышает выход корма, а соответственно и продуктивность животноводства в 3-4 раза, а при максимальной интенсификации в 8-10 раз.

В полевом кормопроизводстве также имеется набор высокопродуктивных культур и сортов, система агротехники, пестицидов и удобрений, способных увеличить полевое кормопроизводство в 5-8 раз.

На основе биохимических и микробиологических исследований были разработаны и внедряются рациональные способы силосования различного растительного сырья (трав, корнеплодов, картофеля) с применением химических консервантов, разработана технология приготовления сенажа, найдены эффективные способы повышения питательной ценности различных кормов.

Но есть и недостатки в науке по кормопроизводству - прежде всего это слабое развитие внутрizonальных исследований по пастбищному хозяйству и созданию культурных орошаемых пастбищ.

Резюмируя вышесказанное, необходимо отметить, что практические задачи в области кормопроизводства не могут быть решены без поддержки научными учреждениями (к которым относят и ХГАУ) и которые определили основные направления дальнейших научных разработок в области кормопроизводства:

В области лугопастбищного кормопроизводства.

1. Дальнейшая разработка и внедрение в производство прогрессивных приёмов окультуривания природных кормовых угодий с целью резкого повышения их продуктивности (совершенствование существующих способов коренного и поверхностного улучшения на основе модернизации технологического оборудования, широкого использования химических средств для борьбы с древесно-кустарниковой и сорной растительностью, применения дифференцированной агро- и культуртехники). Кроме того необходимо шире развернуть работы по подбору перспективных

травосмесей для различных экологических условий и выведению новых сортов лугопастбищных трав с заданными хозяйственными свойствами.

2. Разработка эффективных приёмов и методов по уходу за культурными пастбищами и сенокосами и рационализации их использования с целью обеспечения максимальной урожайности и продуктивного долголетия посевов лугопастбищных трав (оптимизация водного и пищевого режима производственных фитоценозов, включая применение орошения чистыми и сточными водами, внесения микро- и макроудобрений, а также применение оптимальных режимов стравливания и скашивания).

3. Многостороннее комплексное изучение и внедрение в производство прогрессивных способов содержания крупного и мелкого рогатого скота на основе использования культурных пастбищ, в том числе с орошением.

В области полевого кормопроизводства.

Разработка комплекса мероприятий по увеличению сборов высококачественных кормов с 1 га пашни, в том числе:

1. Определение хозяйственной целесообразности сочетания полевого и лугового кормопроизводства по зонам страны.

2. Выявление наиболее перспективного набора кормовых культур для полевого кормопроизводства в каждой зоне и разработка оптимальной агротехники.

3. Улучшение селекции системы семеноводства кормовых культур, используя новейшие достижения генетики и биологической химии.

4. Повышение эффективности способов заготовки и хранения кормов, включая разработку прогрессивных технологий и механизмов, применение биологических и химических средств.

Большим толчком в развитии данной науки являются научно-производственные конференции по вопросам научного обеспечения кормопроизводства. Так в июле 2011 года в России во Всероссийском научно-исследовательском институте кормов им. В.Р. Вильямса была проведена большая конференция, в которой приняло участие более 250 человек из 53 научно-исследовательских организаций, вузов, министерств и ведомств. Цель подобных конференций - выработка новой концепции и тактики комплексного решения задач научного обеспечения кормопроизводства с учётом перспектив и прогноза развития животноводства, его потребностей в кормах собственного производства с высокой протеиновой и энергетической питательностью в условиях перехода к новым формам хозяйствования, коренной перестройки системы финансирования и организации науки и освоение научных и технических достижений на практике.

Итогом российской конференции стала разработка приоритетных направлений развития науки в кормопроизводстве:

1. Разработка высокоэффективных экологически безопасных систем получения по зонам страны биологически полноценного белка.

2. Совершенствование теории и методов создания интенсивных зональных систем полевого кормопроизводства с учётом размещения и специализации животноводства.

3. Научное обоснование систем, технологий и методов управления продукционным процессом на сенокосах и пастбищах и с целью повышения их продуктивности.

4. Разработка новых технологий и технических средств производства высокобелковых концентрированных и объёмистых кормов и способов их использования в животноводстве при снижении расхода зернофуража.

5. Создание на основе эффективных методов, ускоряющих селекционный процесс, сортов и гибридов традиционных и новых кормовых культур с высокой кормовой и семенной продуктивностью, комплексной устойчивостью к основным болезням и неблагоприятным факторам среды и научном обеспечении.

6. Организация экономически эффективных систем сортового семеноводства новых сортов и гибридов кормовых культур по зонам страны.

7. Разработка организационно-экономических моделей интенсивных систем кормопроизводства по зонам, обеспечивающих эффективное использование кормовых угодий, полное и устойчивое удовлетворение потребности в высокопродуктивных животных в кормах.

Анализ состояния кормопроизводства в России показывает, что из всех источников кормовых ресурсов основным является полевое кормопроизводство, его удельный вес составляет 80%. Общая площадь кормовых культур в Украине до 1990 года росла, с 1990 - колебалась на уровне 11,5-11,7 млн. га, наибольшую площадь занимала кукуруза на силос и зелёный корм - в 1992 г. 4,6 млн. га, на 1997 г. - её площадь осталась такой же. Площадь многолетних трав в 1997 г. составила 4,1 млн. га, кормовых корнеплодов - 0,64 и площадь однолетних трав - 2,24 млн. га. Причём удельный вес производства кормов по видам следующий:

Таблица 1

Структура производства кормов в России

Корма	Норматив, %	Средний уровень за годы		2012
		2010-2012	2010-2012	
Концентрированные	36,4	38,2	33,6	30,6
Сено всех видов	4,9	5,1	5,2	5,1
Зеленая масса силосных культур и трав на корм	19,7	18,5	20,4	21,9
Корнеплоды и баштанные культуры	4,4	3,1	2,4	1,9
Солома всех видов	12,2	13,2	16,0	18,6
Силос	17,2	15,5	14,2	14,1
Сенаж	5,2	6,4	8,2	7,8
<i>Всего</i>	100	100	100	100

Данные таблицы свидетельствуют, что уменьшение использования концентрированных кормов обусловило увеличение использования грубых кормов, которые в структуре увеличились с 17,4% за нормативом до 24,2% в среднем за последние три года и до 26,4% в 1996 г. Кроме того, наблюдается резкое снижение производства и использования сочных кормов. Особенно это относится к кормовым корнеплодам, производство которых сократилось за этот период более чем в 5 раз. Такая несбалансированность кормов по белку та других питательных веществах отрицательно повлияла на развитие животноводства, где продуктивность животных за эти годы сократилась в несколько раз

Кроме того за эти годы трудоёмкость производства кормов возросла в 1,5-2 раза, а по отдельным кормовым культурам она превышает норматив в несколько раз. Всё

это объясняется низкой урожайностью и другими факторами, которые включают прежде всего технические и технологические ресурсы.

Таблица 2

Динамика затрат кормов животным в России и США

Затраты кормов на 1 условную голову крс, ц. корм. ед.	1990	1995	2000	2005	2010	2012
В России	25,8	26,6	27,5	29,8	32,5	30,6
В США	40,9	41,3	43,3	43,3	42,9	43,2

Животноводство в России будет обеспечено кормами только тогда, когда годовые затраты кормов на 1 условную голову составят 35-40 ц. корм. ед. Это требует увеличения производства кормов на 20-30

Помимо затрат кормов на 1 услов. гол. животных состояние кормовой базы характеризует еще один показатель - производство кормов на 1 га сельскохозяйственных угодий или кормовой площади - применяется для сравнения состояния кормовой базы в разных хозяйствах. За последние 10-15 лет производство кормов в России увеличилось с 15,6 ц. корм. ед. в 2000 г. до 25 ц. корм. ед. в 2010., в 2012 г. производство кормов составляло 23,2 ц. корм. ед. В отдельных же хозяйствах этот показатель составляет 32-55 ц. корм. ед. с 1 га сельскохозяйственных угодий.

Среди показателей, характеризующих состояние кормовой базы важное значение имеют качество кормов, кормопротеиновое соотношение, оплата корма продукцией, на которую влияет два фактора - уровень кормления и продуктивность кормления; причём оплата корма продукцией - главный показатель, характеризующий эффективность использования кормов.

В практике сельскохозяйственного производства нередко разногласия между специалистами растениеводства и животноводства. Зоотехники требуют от агрономов выращивания таких культур, которые соответствовали оптимальному по питательности рациону животных, в свою очередь агрослужба руководствуется прежде всего соблюдением чередования культур в полях севооборотов. В выборе оптимального плана производства кормов и разработке структуры посевных площадей приоритетное начало должно принадлежать планово-экономической службе хозяйства. Для этого на этапе предварительного составления производственно-финансового плана хозяйства необходимо осуществить оценку эффективности кормов.

Существует несколько методик определения эффективности производства и использования кормов.

К ним относится методика определения экономической эффективности производства и использования кормов с помощью показателей прибыли и рентабельности (Шлефрин В.И. Экономическая оценка эффективности производства и использования кормов. Эта методика используется для организационной структуры производства, функционирующей в условиях рыночной экономики и состоит из производителей кормов, посредники, производители животноводческой продукции. Система цен для данной организационной структуры состоит из закупочных и реализационных цен на корма и животноводческую продукцию, основа которой - рыночная цена реализации и себестоимости животноводческой продукции. Расчеты проводят в три этапа:

1. На основе математической модели определяют оптимальную структуру кормопроизводства во взаимосвязи с потребностью животноводства.
2. Определяют систему цен на корма и животноводческую продукцию.
3. Определяют экономическую эффективность в целом и каждой культуры отдельно.

Вторая методика (Назаров А.Е. Комплексная оценка эффективности кормов основывается на определении интегральных результатов оценки эффективности кормов на основе расчета частных показателей путем использования метода многомерной средней. К частным показателям относят :

- выход кормовых единиц с 1 га, ц;
- выход протеина с 1 га, ц;
- выход кормовых единиц на 1 грн. произведенных затрат, ц;
- выход кормовых единиц на 1 чел.-час., ц;
- обеспеченность 1 ц кормовых единиц переваримым протеином, кг.

На основе этой методики определяется - какую же культуру выгоднее производить или на какую культуру выгоднее заменить ту или иную культуру.

Третья методика определения экономической эффективности производства кормов основывается на показателях энергетической питательности кормов не в кормовых единицах, а в обменной энергии (Макарова Л.В. Определение эффективности использования кормов. Суть этой методики заключается в том, что корма являются энергией, реализация которой осуществляется через реализацию продукции животноводства. Таким образом зная себестоимость произведенной энергии и стоимость ее реализации можно определить прибыль. Эта методика применяется в масо-молочном скотоводстве и шерстно-мясном овцеводстве.

В последние годы все больший упор делается на методику эколого-экономической оценки эффективности кормопроизводства, критерием которой является максимальный выход питательных веществ, с учетом энергетической ценности кормов. В основе методики лежат следующие показатели:

- энергетическая урожайность кормовых культур;
- трудоемкость;
- содержание радиоактивного цезия.

Методика может применяться не только на территориях, загрязненных радиоактивными элементами, но и для кормовых угодий, загрязненных нитратами или нитритами.

Еще по одной методике для проведения экономической оценки кормовых культур используют следующие показатели:

- выход с 1 га посева кормовых единиц, ц;
- выход с 1 га посева переваримого протеина, ц;
- себестоимость 1 ц кормовых единиц, грн.;
- прямые затраты труда на 1 ц кормовых единиц, чел.-час.

Для совокупной оценки кормовых единиц используют показатель выхода кормопротеиновых единиц с 1 га отдельных кормовых культур.

Проблемы эффективности кормопроизводства сейчас чрезвычайно актуальны. От того как они будут решаться зависит состояние отрасли животноводства и экономики сельскохозяйственных предприятий в целом. Для ликвидации негативных явлений в кормопроизводстве в сельскохозяйственных предприятиях должны осуществляться мероприятия, которые будут направлены на всестороннюю интенсификацию производства кормов. Интенсификация включает в себя комплекс

организационно-технических средств, усовершенствования структуры посевных площадей кормовых культур, новых форм организации труда и материального стимулирования на производстве кормов. Комплекс организационно-технических мероприятий направлен на планирование кормопроизводства (на основе расчета потребности в кормах), внесение оптимальных доз органических и минеральных удобрений под посевы кормовых культур, мелиоративные мероприятия (известкование, гипсование, осушение, орошение, улучшение и окультуривание пастбищ и др. Внедрение оптимальных посевных площадей позволит увеличить производство кормов на 40%. Институт земледелия УААН рекомендует следующую структуру посевов кормовых культур: многолетние травы - 49,2, силосные культуры - 29,6, однолетние травы - 18,7, кормовые корнеплоды - 7%, другие культуры - 0,5%.

Одним из путей увеличения производства кормов в полевом кормопроизводстве является расширение повторных послеуборочных и послеуборочных посевов, а также внедрение посевов многокомпонентных смесей трав.

Интенсификация кормопроизводства предвидит внедрение прогрессивных технологий сбора, сохранения и приготовления кормов. Это дает возможность увеличения качества кормовых рационов и значительно сократить потери питательных веществ.

Важное значение в улучшении кормовой базы и качества заготавливаемых грубых кормов имеет производство травяной муки.

Качество кормовых рационов повышается и за счет полноценных грунанных и брикетованных кормов. Применение таких кормов обеспечивает комплексную механизацию и автоматизацию как в кормопроизводстве так и при организации кормления животных.

Одним из резервов увеличения кормовых ресурсов является использование отходов пищевой промышленности. Предприятия пищевой промышленности, перерабатывающие сельскохозяйственное сырье, получают большое количество отходов (жом, шрот, макуха, меляса, мясо-костную муку), которые являются очень ценными кормами для животных.

Пути повышения эффективности производства и использования кормов в хозяйстве.

Для повышения эффективности производства и использования кормов в хозяйстве необходимо провести целый комплекс мероприятий. Прежде всего нужно реорганизовать планово-экономическую службу хозяйства, сделать ее решения и выводы приоритетными, на основе которых строить всю дальнейшую работу.

Планирование кормопроизводства необходимо обязательно увязывать с планированием развития животноводства, учитывать потребность в кормах для скота, содержащегося в личных подсобных хозяйствах работников. Большую роль играет планирование зеленого конвейера, который рассчитывают исходя из общей потребности в зеленых кормах, которую устанавливают ежемесячно и подекадно в летне-пастбищный период, набора культур, сроков их посева и использования с учетом среднемесячного поголовья скота и посевных площадей культур для получения зеленого корма.

После разработки планов развития кормопроизводства нужно оптимизировать посевные площади кормовых культур с учетом их экономической оценки, специализации хозяйства и оптимальных сроков уборки.

При повышении эффективности кормопроизводства обязательно должен присутствовать комплекс мероприятий, направленный на улучшение уровня

культуры земледелия, применения современных средств механизации производственных процессов, внедрению научно-обоснованной системы внесения удобрений и борьбы с бурьянами, вредителями и болезнями, улучшения сортового состава кормовых культур.

Увеличить производство зеленых кормов можно прежде всего за счет пастбищ, их окультуривание - это дополнительный резерв повышения продуктивности животноводства и производства молока и мяса, снижения их себестоимости.

Вместе с организационными мероприятиями, направленными на увеличение производства кормов, очень большую роль в развитии отрасли кормопроизводства принадлежит организационным факторам. То есть нужно изменить форму организации труда - к примеру перейти к первичным трудовым коллективам, которые собственными силами выполняют комплекс взаимосвязанных работ и несут хозяйственную ответственность за производство продукции, и за выполнение определенной стадии в процессе производства, при этом они должны иметь оптимальную производственную и коммерческую самостоятельность.

Библиографический список

1. Андреев Н.Г. Технология производства кормов. Научные труды. Москва, 1992.
2. Назаренко О.К. Интенсивное производство зернофуражных культур. «Сельское хозяйство», 2011.
3. Алтуний Д.А. Интенсификация лугопастбищного кормопроизводства. «Сельское хозяйство» 2012.
4. Тютюнников А.И. Прогрессивные направления развития кормопроизводства. «Сельское хозяйство» 2002.
5. Проскура И.П. Пути увеличения производства растительного белка. «Сельское хозяйство» 2003.
6. Бабич А.А. Животноводство: проблема кормов. «Сельское хозяйство» №11, 2005.
7. Бабич А.А. Особенности кормопроизводства в США. «Кормопроизводство» №1, 2010.
8. Шлефрин А.Е. экономическая оценка эффективности производства и использования кормов. «Кормопроизводство» 2010.
9. Якушев Д.В. Научно-производственная конференция по вопросам научного обеспечения кормопроизводства в Российской Федерации. «Кормопроизводство» №4, 1992.
10. Назаров А.Е. Комплексная оценка эффективности кормов. «Кормопроизводство» 2009.
11. Благовещенский Г.В. Пути снижения затрат в кормопроизводстве. «Кормопроизводство» 2010.
12. Макарова А.В. определение эффективности использования кормов. «Кормопроизводство» 2011.
13. Добрынин В.А. Экономика сельского хозяйства. М.: Агропромиздат, 1990.

Исаев Р.А., канд. экон. наук, зав. кафедрой

ГАОУ ВПО «Дагестанский государственный институт народного хозяйства»

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ВИНОГРАДА: ЗАДАЧИ И ПРОБЛЕМЫ

Несмотря на благоприятные почвенно-климатические условия, наличие квалифицированной рабочей силы и компетентных специалистов виноградари некоторых районов республики Дагестан не смогли вырастить достойный урожай винограда.

Анализ деятельности виноградарских хозяйств Республики показывает, что отрасль находится в состоянии кризиса.

В 2013 году в республике производство винограда составило 136,4 тыс. тонн при средней урожайности 85 ц/га, что на 77 тыс. тонн или на 129 % больше, чем в 2012 году. Наибольших показателей валового сбора винограда достигли виноградари Дербентского р-на -- 44,6 тыс. тонн, Каякентского района - 32,4 тыс. тонн, Магарамкентского района - 11,1 тыс. тонн.

Наилучших показателей по производству винограда в 2013 году добились в Дербентском районе такие предприятия как ЗАО им Ш. Алиева, МУП «Агрофирма Татляр», ОАО «ДЗИВ-2» где средняя урожайность составила 130 центнеров и выше, в Каякентском районе СПК «Нововикринский», ГУП «Кировский» и ГУП «Каспий», где средняя урожайность варьировала в пределах НО - 125 ц/га, в Магарамкентском районе ООО «СГИВ», ОАО «МКШВ» и ОПХ «Гоганское» при средней урожайности в пределах 66 - 85 ц/га.

Несмотря на достигнутые успехи по производству винограда имеется и ряд существенных недостатков. Так, в Дербентском районе в таких предприятиях как МУП «А/Ф Шейхляр», МУП «А/Ф Падар» и ГУП «Геджух» средняя урожайность не превышает и 8 ц/га.

В таких предприятиях Каякентского района как СПК «Алходжикентский», ГУП «Чкаловский», ГУП «Усемикентский» средняя урожайность винограда остаётся на уровне 30 ц/га, хотя почвенные и погодные условия такие же как и в передовых предприятиях района.

Несмотря на благоприятные почвенно-климатические условия, наличие квалифицированной рабочей силы и компетентных специалистов виноградари Карабудахкентского района не смогли вырастить достойный урожай винограда. В целом район отрапортовал о сборе 8,6 тыс. тонн винограда, что значительно меньше, чем в предыдущие годы. Анализ деятельности виноградарских хозяйств района показывает, что отрасль в районе находится в состоянии кризиса. Аналогичная картина и в виноградарских хозяйствах Хасавюртовского, Кизлярского и Табасаранского районов.

За 2013 год виноградников посажено на площади 1842 га вместо 1838 га предусмотренных программой, что составляет 100,2 %.

В рамках реализации мероприятий приоритетного проекта Президента Республики Дагестан «Эффективный агропромышленный комплекс» разработана новая модель развития виноградарства - создание кластеров, являющиеся наиболее эффективной формой экономического управления винограда-винодельческим комплексом с привлечением крупных производителей алкогольной продукции (инвесторов), таких как ОАО «Дербентский коньячный комбинат», ОАО «Дербентский завод игристых вин», ГУЛ «Кизлярский коньячный завод», ЗАО ВКЗ «Избербашский», ОАО «Махачкалинский винзавод» и др. Разработана «дорожная карта» по определению земель, благоприятных для закладки виноградников в разрезе муниципальных образований Республики Дагестан.

Несмотря на то, что в республике за последние годы более чем в 2 раза уменьшилось количество перерабатывающих предприятий, на переработку в 2013 году направлено 119,1 тыс. тонн винограда, что составляет 87 % от всего валового сбора. Средняя сахаристость поступавшего на переработку винограда составила 15,0 %.

Основными направлениями переработки винограда, как и в прежние годы, были выработка коньячных и шампанских виноматериалов. Всего из винограда урожая

2013 года выработано порядка 8 млн. дал виноматериалов. Как и в предыдущие годы, основную долю всей переработки обеспечили: ГУП «Кизлярский коньячный завод» (34,5%), ОАО «Дербентский завод игристых вин» (24,7%) и ОАО «Дербентский коньячный комбинат» (23,1%).

В 2013 году алкогольными предприятиями республики произведено продукции: водки - 58,3 тыс. дал (на 28,5% больше показателя 2012 года), коньяка обработанного - 1526,8 тыс. дал (на 7,4% меньше), коньяка бутилированного - 1532,0 тыс. дал (на 16,7% меньше), шампанского - 2300,4 тыс. дал (на 1% больше), вина виноградного - 185,3 тыс. дал (на 20,9% меньше).

В рамках реализации ведомственной целевой программы «Развитие мелиоративных систем общего и индивидуального пользования в РД на 2012 - 2014 годы» в 2013 году произведена реконструкция оросительных систем на площади 12022 га. Так же в результате проведенных мелиоративных мероприятий в 2013 году произведена очистка мелиоративных сетей в объеме 746,4 тыс. м³, что позволило улучшить орошение на 87,3 тыс. га сельскохозяйственных угодий. Валовой сбор плодов, ягод и винограда (в хозяйствах всех категорий).

Годы	Плоды, ягоды и виноград - всего, тыс.т	в том числе				виноград
		плоды и ягоды	из них			
			семечковые	косточковые	ягоды	
2001-2005	140,1	58,7	26,6	29,1	1,7	81,4
2007	206,4	87,7	40,4	42,3	2,7	118,7
2008	186,1	96,6	43,6	48,1	2,2	89,5
2009	205,3	105,2	50,5	49,5	2,2	100,1
2010	236,7	109,5	51,0	53,6	1,7	127,2
2011	252,7	113,6	54,9	53,1	2,1	139,1
2012	180,0	120,5	56,1	60,4	1,9	59,5

Запущена новая модель развития виноградарства

Разработана и внедряется «новая модель» кластерного развития виноградарства, предусматривающая стимулирование закладки

виноградников силами инвесторов - крупных производителей алкогольной продукции таких как ОАО «Дербентский коньячный комбинат», ОАО «Дербентский завод игристых вин», ГУП «Кизлярский коньячный завод», ЗАО ВКЗ «Избербашский», ОАО «Махачкалинский винзавод».

Для закладки виноградников этими предприятиями подписаны соглашения о передаче им земель общей площадью 2320 га. За 2013 год плантаж поднят на площади 3018 га, посажено виноградников на площади.

Библиографический список

1. Алтухов А.И., Кундиус В.А. Российский АПК: современное состояние и механизмы развития: монография 2-е изд., испр. И доп. М. :ФГУП ВО Минсельхоза России; Барнаул: Изд-во АГАУ, 2006.
2. Апаин И.В., Кундиус В.А., Лобова С.В. Организационно-экономический механизм государственного регулирования АПК региона в условиях многоукладной экономики. Барнаул 2012.

3. Концептуальные основы обеспечения продовольственной безопасности России / Ушачев И.Г., Алтухов А.И. [и др.]. М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2011.
4. Рыночные отношения в агропромышленном производстве России: научный доклад ВНИИЭСХ. Мн. : Армита-Маркетинг, Менеджмент, 2009.
5. Дагестанстат 2013

*Ишина И.В. д.э.н., профессор, Долина О.Н., канд. т. наук, доцент
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»*

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНОГО ПРОГРЕССА ОБЩЕСТВА

Авторы раскрывают особенности организации финансов некоммерческих организаций, их роль и значение для социального прогресса общества, рассматривают проблемы формирования и целевого использования их финансовых ресурсов.

Становление и развитие в России социально-ориентированной рыночной экономики связано с существенными изменениями в общественном устройстве страны и разделением общества на определенные социальные и политические группы. Особую роль в этом процессе для обеспечения взаимодействия различных социально-экономических и политических групп играют некоммерческие организации. Их деятельность сегодня формирует, с одной стороны, необходимые факторы и условия, а с другой - результаты экономического и социального развития и прогресса общества, необходимые предпосылки для обеспечения его непрерывности, экономического роста, занятости населения, рационального использования свободного времени и определенного уровня качества жизни.

Развитие некоммерческого сектора в исторической ретроспективе показывает, что в любой из периодов развития общества некоммерческие организации представляли собой организации, не имеющие в качестве основной цели деятельности получение прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками. Большая часть НКО изначально социально ориентирована, создается в предусмотренных законодательством формах, осуществляет деятельность, направленную на решение социальных проблем, предоставление общественных благ, борьбу за социальную справедливость, развитие гражданского общества.

В процессе деятельности некоммерческой организации возникают различные финансовые отношения. Общим для этих отношений является, как правило, отсутствие в них процессов первичного распределения и образования первичных доходов и накоплений.

Деятельность некоммерческих организаций обусловлена широким кругом проблем социальной сферы, например, - поддержка социально-уязвимых слоев населения (ветераны, инвалиды, дети, беженцы, молодежь и так далее); организация досуга; защита прав граждан на здоровый окружающий мир; социальная реабилитация и т. п. Все эти важные вопросы и призваны решать неправительственные (негосударственные и немунципальные) некоммерческие организации (НКО). Наряду с государственными социальными структурами проблемами каждого конкретного человека занимаются во всем цивилизованном мире именно некоммерческие организации, кото-

рые, в отличие от коммерческих, не нацелены на извлечение прибыли, цели их деятельности носят, как правило, социальную направленность.

Спецификой деятельности НКО определяются и особенности организации их финансов, построение финансовых отношений. В отличие от коммерческих организаций где в основе финансовых отношений лежат прежде всего интересы собственников (участников, учредителей), и они направлены на получение максимальной прибыли, в некоммерческих организациях задачи деятельности обусловлены целевыми направлениями использования финансовых ресурсов.

Главное назначение финансов некоммерческих организаций состоит в обеспечении различных потребностей общества через создание целевых денежных фондов. С этим связаны все основные финансовые операции, совершаемые НКО.

Субъекты социальной сферы, занимающиеся предоставлением услуг образования, здравоохранения, культуры, искусства, а также государственным управлением, занятые в сфере государственной обороны и т.п., должны быть обеспечены необходимым объемом финансовых ресурсов для выполнения своих функций в соответствии с общественными потребностями. Эти потребности в ресурсах без организации системы распределительных финансовых отношений невозможно удовлетворить ни в одной из сфер деятельности. Только через финансы как систему распределительных денежных отношений осуществляется распределение стоимости между субъектами процесса воспроизводства, и каждый участник получает определенную долю созданной стоимости [2].

В пределах своей компетенции федеральные и местные органы могут предоставлять некоммерческим организациям финансовую и экономическую поддержку в разных формах, в том числе:

- льготы по уплате налогов, платежей, таможенных и иных сборов. Это касается тех организаций, которые были созданы для таких целей, как благотворительные, культурные, образовательные, научные, а так же в целях развития спорта и физической культуры, охраны здоровья граждан;
- освобождение от платы за пользование государственным и муниципальным имуществом частично или полностью;
- возможность размещения среди некоммерческих организаций на конкурсной основе муниципальных и государственных социальных заказов;
- предоставление льгот по уплате налогов физическим и юридическим лицам, которые оказывают финансовую и материальную поддержку некоммерческой организации.

В отличие от коммерческой, для некоммерческой организации не могут представлять коммерческую тайну следующие данные: расходы, размеры и структура доходов, численность и состав работников, оплата их труда, сведения о размерах и составе имущества организации, сведения об использовании труда граждан на безвозмездной основе.

В организации финансовой деятельности некоммерческой организации важным моментом является:

- возможность осуществлять деятельность, связанную с извлечением доходов, законодательно и по решению собрания учредителей, членов и участников;
- наличие финансовой и субсидиарной материальной ответственности за результат хозяйствования организации;

- возможность возврата учредителям внесенных финансовых и материальных средств при создании некоммерческой организации в случае выхода из нее.

Некоммерческие организации, уставом которых предусматривается осуществление приносящей доходы деятельности, за исключением казенных и частных учреждений, должны иметь в достаточном объеме для осуществления такой деятельности имущество, рыночная стоимость которого составляет не менее минимальной величины уставного капитала для непубличных обществ.

Организационно-правовая форма некоммерческой организации, цели ее деятельности и состав учредителей существенным образом влияют на специфику формирования финансовых отношений. Но их общей основой является отсутствие в процессе функционирования первичного распределения и образования первичных доходов и накоплений, что и отличает их от некоммерческих организаций и характерных им финансовых отношений.

Основными специфическими принципами организации финансов некоммерческой организации являются следующие:

- внешнее финансирование - проявляется в образовании денежных фондов за счет пожертвований, членских взносов, грантов, бюджетных ассигнований, благотворительной помощи [1];

- целевой характер - расходование денежных фондов, опираясь на утвержденную смету, то есть на основе бюджета дохода и расхода;

- затратность, - этот принцип обуславливает убыточность деятельности, отсутствие самокупаемости, нет цели получения прибыли;

- открытость, - данный принцип основан на общественном контроле, открытости финансов, отсутствии коммерческой тайны;

- подотчетность - некоммерческая организация должна отчитаться за полученные финансовые ресурсы перед лицом источника финансирования.

- реализация общественных интересов - некоммерческая организация обязана вести деятельность, которая предусмотрена учредительными документами;

- ответственность - участники некоммерческой организации обязаны нести социальную и моральную ответственность за деятельность организации.

В зависимости от конкретных целей деятельности и специфики ее финансирования выделяются НКО, которые устанавливают определенную плату за оказываемые ими услуги, что позволяет им не только возмещать затраты, но и получать прибыль, которая остается в их распоряжении. При этом получение прибыли, как и для любой НКО, не является основной целью их деятельности. Такие НКО могут также получать в дополнение к выручке от оказания услуг и доходы от собственности. К ним относятся НКО, создаваемые коммерческими организациями для представления их интересов в органах государственной власти или для оказания им различного рода услуг и (биржи, торгово-промышленные палаты, ассоциации и союзы), а также НКО, создаваемые для предоставления за плату услуг здравоохранения, образования и т.п. более высокого качества (негосударственные школы и дошкольные образовательные организации, вузы, медицинские организации).

Отдельную группу НКО составляют организации, которые предоставляющие специфические товары и услуги другим субъектам по низким ценам или бесплатно. Основной источник финансирования их деятельности - не доходы от продаж, а членские взносы, пожертвования и другие поступления разового характера (общественные и религиозные организации и объединения, фонды [1]).

Нынешний этап развития негосударственных некоммерческих организаций представляет в значительной мере возрождение былых российских традиций благотворительности, добровольчества, общественных движений. В числе новых видов НКО – автономные, казенные, бюджетные учреждения, государственные корпорации и другие.

Значительная часть организаций образования, здравоохранения, науки и культуры представлена государственным и муниципальными учреждениями (бюджетными, автономными, казенными). При всем том, что некоммерческая организация не обещает коммерческих выгод и не выплачивает дивидендов своим учредителям, руководители должны заботиться об эффективном финансовом механизме для финансовой устойчивости своей организации [3]. Иначе некоммерческая организация превратится в источник благотворительности или же обогащения отдельных лиц.

При отсутствии внимания к эффективности деятельности, в конечном счете, достаточно быстро может наступить состояние финансового кризиса, так как некоммерческая организация будет впустую тратить дефицитные ресурсы, которые могли быть потрачены на удовлетворение иных общественных потребностей.

Библиографический список:

1. Долина О.Н. Фандрайзинг как инструмент диверсификации источников финансирования некоммерческих организаций. //Аудит и финансовый анализ. – 2014. - № 6.- С. 296-299.
2. Ишина И.В., Долина О.Н.О повышении эффективности использования бюджетных средств, выделяемых на научные исследования и разработки // Аудит и финансовый анализ. – 2013. - № 3. – С.370-373.
3. Ишина И.В., Долина О.Н.Содержание финансового механизма и его совершенствование в условиях развития рыночных отношений в России // Финансовые исследования. – 2013. - №.1. – С.11- 21.

Кирюхин И.А.

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина - филиала ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»

ОБОСНОВАНИЕ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИ ВНЕДРЕНИИ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

В статье рассматриваются научные теории обоснования оптимального присутствия государства в экономике, институционального обеспечения функционирования оценки регулирующего воздействия как системы в целом. Доказывается актуальность задачи проектирования системы оценки регулирующего воздействия, а также разработки и формирования стратегии ее внедрения на региональном уровне с учетом российской специфики.

В современной экономической литературе существует два основных понимания того, каковы причины государственного регулирования, а также его роль в функционировании экономики:

- первое направление исходит из того, что регулирование призвано реализовать интерес общества в целом (общественный интерес);

- второе направление базируется на частном интересе, когда решения государства принимаются для реализации чьих-то частных интересов (отдельных отраслей, конкретных компаний и т.д.).

В работе А. Шлейфера и Р.Вишни[1] подобное деление можно увидеть в следующей трактовке: *helping hand* и *grabbin ghand*, что можно перевести как «рука дающая» и «рука загребушая».

Кроме этого, отдельно выделяется третье направление – так называемые комплексные теории регулирования, в которых объединяются черты указанных двух теорий.

Понимание государственного регулирования заключается в том, что совершенная конкуренция является наиболее эффективным механизмом аллокации ресурсов. Однако, это возможно только в случае, если отсутствуют внешние эффекты, а также все участники обладают всей полнотой информации, отражаемой в ценах соответствующих товаров.

Тем не менее, наличие внешних эффектов, неполнота и асимметрия информации уводят ситуацию от эффективного распределения ресурсов, что в классической экономической теории известно как недостатки или «провалы» рынка (*market failure*), противодействие которым и призвано осуществлять государство. Выделяется четыре основных провала рынка, которые можно свести к следующей трактовке [2]:

1. Несовершенство конкуренции (наличие на рынке монополий);
2. Несбалансированность рынка (в связи с цикличностью экономики);
3. Отсутствие рынков (в связи с наличием скрытой информации или асимметричного распределения информации, наличием высоких транзакционных издержек, а также в ситуации рынка общественных благ);
4. Нежелательные результаты функционирования рынка (дилемма «*эффективность vs справедливость*»);

При изучении регулирования естественных монополий Стиглером и Фридландом, а впоследствии Джорданом¹ выяснилось, что государственное воздействие на них слабо, если оно вообще существует, а регулирование потенциально конкурентных рынков, например, управление воздушным движением, ведет к росту цен и уменьшению числа конкурентов. Говоря, например, про регулирование, направленное на достижение социальной справедливости, которое характеризуются балансом издержек и выгод, выясняется, что большинство таких регуляций имеет весьма неточную целевую ориентацию и отличаются чрезмерной жесткостью, что во многом является следствием наличия информационных издержек.

Критика существовавшей теории общественного интереса, которую еще часто называют «наивным» вариантом теории, привела к ее доработке. В частности, предпосылка об отсутствии (нулевых) транзакционных издержек и полной бесплатной информации, при которой государство решает вопросы провалов рынка, отбрасывается. Например, в случае ненулевых транзакционных издержек, государственное вмешательство будет целесообразным, если издержки, связанные с таким вмешательством, ниже издержек урегулирования ситуации рыночными силами, что говорит об эффективности государственного регулирования [3].

Таким образом, акцент в теории смещается с обоснования необходимости вмешательства государства в сторону эффективного государственного управления и оптимального присутствия государства в экономике. При уточнении теории предполагается, что если рассматривать вмешательство государства и рыночные силы как дискретные институциональные альтернативы, то в ряде случаев государство

будет относительно более эффективно, чем рыночные способы улаживания возникающих конфликтов.

Обоснование вмешательства государства наличием провалов рынка смещается в сторону обоснования большей экономической эффективности такого вмешательства по сравнению с другими альтернативами. Таким образом, решающим фактором при принятии решения о начале регулирования становится сопоставление издержек и выгод для намечаемого к введению регуляций и альтернативных институциональных вариантов. Если издержки намечаемой регуляции меньше, чем ожидаемый выигрыш, то такая регуляция должна вводиться. С этого момента в практике (прежде всего, зарубежной) законодательных органов власти, а также регулирующих ведомств стал широко использоваться метод анализа «издержки и выгоды» (*cost-benefit analysis*).

Вместе с тем положительная со всех сторон уточненная теория общественного интереса не может объяснить наличие неэффективных регуляций, так как согласно предлагаемому в рамках теории подходу, подобные регуляции должны быть отменены.

Таким образом, ответ на этот вопрос можно отыскать в теориях частного интереса, когда государственное регулирование призвано решить (удовлетворить) чьи-то частные интересы.

В рамках теорий частного интереса существуют два основных подхода: первый – экономическая теория регулирования (*чикагская теория*), и второй – теория рентоориентированного поведения (*rent-seeking theory*) [2].

Основоположниками экономической теории регулирования являются Стиглер и Пельцман.

В частности, Стиглер в своей работе, опубликованной в 1971 году, объясняет, что государственное регулирование вводится и применяется, прежде всего, для предоставления выгод различным отраслям экономики (субсидии конкретным отраслям, ограничение на вход конкурентов и т.д.) [3].

При этом государственное регулирование является своего рода товаром, на который предъявляют спрос различные группы влияния - важным здесь становится именно наличие конкретных групп, а не отдельных индивидов. Наличие такого спроса, в свою очередь, дает возможность политикам рассчитывать на поддержку группы (отрасли), получившей желаемое регулирование. Так как политики нацелены на переизбрание, а объединенные производители могут предоставить на эти цели соответствующие ресурсы, то действия политиков по поддержке соответствующих отраслей кажутся оправданными и рациональными [5].

Таким образом, исходя из теории, государственное вмешательство направлено не на устранение провалов рынка, а на перераспределение доходов в пользу отдельных отраслей в обмен на соответствующую финансовую поддержку.

Дальнейшее развитие экономической теории регулирования можно наблюдать в исследованиях концепцией активного вымогательства ренты со стороны политиков.

В основе теории рентоориентированного поведения лежит понятие поиска ренты, когда индивиды тратят ограниченные ресурсы на получение от государства монопольных прав. При этом любая монополия неэффективна еще и потому, что монополия, чтобы защитить свое монопольное положение, будет тратить ресурсы на сохранение этого положения. Кроме этого, полученные монопольные права могут снизить стимул монополии осуществлять производство с минимальными издержками.

Объяснить государственное регулирование в данном случае можно тем, что государство само является своего рода «монополией», которое заинтересовано в сохранении в получении и сохранении политической поддержки со стороны электората, например, в виде перекрестного субсидирования различным группам потребителей [2].

Среди прочих подходов к объяснению государственного регулирования относятся такие подходы, как: теория «захвата регулятора» и подход с позиции новой институциональной экономической теории. Логика теории «захвата регулятора» может быть описана следующим образом: в какой-то момент законодатель, узнав о злоупотреблении рыночной властью в какой-то отрасли, поручает регулирующему органу (ведомству) ее проконтролировать; со временем, вследствие изменения политических приоритетов контроль законодателя за деятельностью данного органа ослабевает; в то же время данное ведомство, стремясь избежать конфликтов с регулируемыми компаниями, так как зависит от предоставляемой ими информации, и будучи заинтересованным в возможном карьерном росте уже вне государственной службы (возможно внутри регулируемых компаний), начинает представлять интересы не общества в регулируемой отрасли, а интересы отрасли в структуре государственной власти. Таким образом, регулирующие ведомства, преследуя изначально цель роста общего благосостояния, впоследствии «захватываются» регулируемым сектором и начинают действовать в их частных интересах [4].

Ключевыми моментами новой институциональной экономической теории является наличие контрактов (контрактных отношений), как способа реализации выгод от рыночного обмена. Только в ситуации отсутствия издержек заключения сделок и принуждения к их исполнению, могут быть реализованы в полной мере все выгоды от торговли, и достигаемая эффективность не зависит от начального распределения ресурсов между агентами рынка. В реальном же мире, где заключение сделок и обеспечение их выполнения сопряжено с издержками (издержки поиска партнера, оппортунистическое поведение сторон заключаемых сделок и т.д.), потенциальные выгоды не реализуются в полном объеме.

В связи с тем, что достаточно сложно прописать контракт, описывающий все будущие согласованные действия, а общее контрактное законодательство и суды общей юрисдикции не могут обеспечить достижение целей отдельных типов контрактов, то целесообразным становится вмешательство государства, путем установления специальных организаций для разрешения конфликтов, коим является, например, антимонопольный орган.

Таким образом, указанные два подхода представляют собой комплексные теории государственного регулирования, когда при трактовке государственного регулирования акцент либо смещается с общественного интереса к частному (теория «захвата регулятора»), либо зависит от ситуации, а именно от конкретного регулирующего правила или конкретного решения по тому или иному конфликтному поводу, принятому регулирующим ведомством (НИЭТ) [2].

Несмотря на то, что развитие оценки регулирующего воздействия на практике как самостоятельного вида оценивания можно отнести к так называемой «третьей волне» сближения реформ в общественном секторе и оценивания⁵⁸, которая наблюдалась в 1980-90-е гг., когда в области государственного управления в западных странах произошла переориентация на непосредственное устранение провалов государства и на сокращение его избыточного присутствия в экономике, а акцент в оценивании стал смещаться с оценки затрат на оценку результата (*impact*

assessment), теоретическая основа оценки регулирующего воздействия была заложена значительно раньше[5].

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что среди рассмотренных теорий государственного регулирования обоснование проведения оценки регулирующего воздействия регулирующих актов и необходимости внедрения и формирования данного института в государственном управлении представляется возможным с помощью рассмотренной нами теории общественного интереса, в рамках которой обоснование вмешательства государства в экономику смещается в сторону обоснования большей экономической эффективности такого вмешательства по сравнению с другими альтернативами, а также развивается инструментальный анализ «издержек и выгод» для сравнения рассматриваемых альтернатив.

Кроме этого, на современном этапе стало очевидным, что страны с формирующейся экономикой и их институты вряд ли повторяют опыт ведущих западных стран. Безусловно, лучшая мировая практика использования оценки регулирующего воздействия представляет теоретический и практический интерес для России. Вместе с тем, особенности государственного управления, традиций, государственного устройства, государственной службы, практики принятия решений, степени развитости экономики и завершенности реформ и другие факторы заставляют творчески подходить к применению института оценки регулирующего воздействия в российской практике, в особенности, на региональном уровне [4].

Таким образом, становится актуальной задача проектирования системы оценки регулирующего воздействия, а также разработки и формирования стратегии ее внедрения на региональном уровне, применимой с учетом российской специфики.

Библиографический список:

1. Shleifer A., Vishny R. The Grabbing Hand. Government pathologies and their cures. Cambridge: Harvard University Press, 1998.
2. Принципы и процедуры оценки целесообразности мер государственного регулирования / БЭА. – М.: ТЕИС, 2005. – С. 13.
3. Эффективность законодательства в экономической сфере. Научно-практическое исследование / Отв. ред. Ю.А. Тихомиров. М.: Wolters Kluwer, 2010.
4. Константинова Е.П. Повышение эффективности управления публичной собственностью в Российской Федерации // Вестник ПАГС, 2010, №4, С.153-160.
5. Цыганков Д. Б. Методические подходы к мета-оцениванию качества заключений об оценке регулирующего воздействия/ Д.Б. Цыганков, Д.О. Дерман, А.Н. Беляев // Проектирование, мониторинг и оценка. 2011. № 1. С. 23-51.

Коноваленко Н.П., соискатель

*ССЭИ (филиал) ФГБОУ ВПО Российской экономической университет
им. Г.В. Плеханова*

НОВЫЕ ПОДХОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РФ

В настоящее время подход к регулированию стратегии развития нефтегазового комплекса, основанный на кластерах, находит все большее понимание в России, так как это позволит достичь определенного социально-экономического эффекта,

который проявляется в повышении производительности и конкурентоспособности компаний и секторов экономики, повышение инновационного потенциала, и экономическом развитии регионов.

Одним из современных и перспективных направлений государственного регулирования российской экономики, является кластеризация субъектов экономической деятельности. В России как одной из ведущих нефтегазодобывающих держав, имеет смысл формирование «газового», «нефтяного» кластера, «нефтегазовых кластеров», в рамках которых может осуществляться полный технологический цикл: от добычи углеводородного ресурса до использования нефти и газа в производстве наукоемкой конечной продукции. Эффективная реструктуризация бывших промышленных гигантов и территориально-промышленных комплексов требует глубокого взаимодействия между крупным, средним и малым бизнесом, их конструктивного сотрудничества с вузами и НИИ при безусловной поддержке государственных и местных органов власти. Именно применение кластерного подхода предоставляет необходимые инструменты и методологию, позволяющие достигнуть расширенного развития и взаимодействия крупного, среднего и малого предпринимательства.

Кластерный подход является также прекрасной основой для создания новых форм объединения знаний, стимулируя возникновение новых научно-технических направлений, а также косвенным образом поддерживая сферу образования, науку и венчурный бизнес. Мировой опыт подтверждает, что современное высокотехнологичное производство может базироваться только на процессах интеграции научных, инновационных и производственных предприятий различных типов. В 1990 г. М. Портер определил кластер как группу географически соседствующих и сотруднических компаний и организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [1, с. 34].

Целесообразность применения при регулировании развития нефтегазового комплекса кластерного подхода определяется тем, что месторождения газа и нефти на территории России распределены крайне неравномерно, т.е. в стране существуют лишь отдельные регионы, которые имеют запасы углеводородных ресурсов и осуществляют их добычу. В таких регионах должны быть созданы условия не только для добычи, но и переработки данных ресурсов. Добыча и переработка энергоресурсов оказывает в той или иной степени влияние на состояние экономики этих регионов (расширение налогооблагаемой базы, укрепление экономических связей, развитие смежных отраслей и пр.). Для некоторых субъектов Российской Федерации нефтегазовая промышленность стала основной отраслью специализации и общие результаты социально-экономического развития территории находятся в зависимости от деятельности предприятий нефтегазового сектора.

Оценка ситуации в нефтегазовом комплексе в настоящее время позволяет отметить, что государственная политика стимулирования качественного развития нефтегазового комплекса России должна быть направлена на: разработку государственной, региональных целевых программы, целью которых должно стать поддержание эффективного развития нефтегазового сектора. Для решения этих задач кластерный подход позволяет выявить новые возможности повышения производительности труда в промышленности без снижения интенсивности конкуренции. Кластеры, будучи межотраслевыми образованиями, усиливают

взаимосвязанность, взаимодополняемость отраслей благодаря более быстрому распространению специфических для данного региона технологий, профессиональных навыков, информации и маркетинга. А это означает ускорение инноваций, что является основой не только для повышения производительности труда, но и для обновления стратегических различий (преимуществ), поддержания динамичной конкуренции [2, с. 23-24].

Таким образом, эффективное развитие нефтегазового комплекса страны в условиях глобализации определяется не только и не столько количественным ростом комплекса в целом и составляющих его отраслей, сколько воздействием этой сферы на технико-технологическую структуру экономики, научно-технический прогресс, рост производительности труда. Кластерный подход предоставляет органам власти инструментарий эффективного взаимодействия с бизнесом, приводит к более глубокому пониманию его характерных показателей, стратегических целей и тактических задач, дает возможность целенаправленного и мотивированного реального стратегического планирования ресурсов региона, развития территорий и повышения конкурентоспособности экономики.

Библиографический список:

1. Портер М.Э. Конкуренция.: Пер. с англ. М.: ИД "Вильямс", 2005. – с. 34.
2. Ушаков М.И. Кластерный подход: сущность, способы реализации. МЭМО, 2001, №2, с.23-24.

***Кононенко В.М., доктор исторических наук, профессор,
Притулина О.В., канд. юр. наук, доцент,
Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ***

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ИНСТИТУТА НАСЛЕДОВАНИЯ

Граждане России наделены правом наследовать и правом завещать свое имущество. Собственник, обладатель имущественных и интеллектуальных прав заинтересованы не только в обеспечении их неприкосновенности, но и в передаче в порядке наследования на случай смерти родственникам и иным лицам, по своему усмотрению.

Институт наследования тесно связан с частной собственностью и обеспечивает интересы как самого наследодателя и его наследников, так и третьих лиц (кредиторов наследодателя, фискальных служб и т.д.), для которых смерть наследодателя может повлечь определенные правовые последствия. В момент открытия наследства у лица, призванного к наследованию, возникает право на принятие наследства. Однако это право обеспечивает лицу не обладание имуществом, а возможность приобрести право собственности на имущество в будущем.

Институту наследования уделено значительное внимание в научной литературе, но до сих пор отдельные положения нуждаются в уточнении или дополнении. Так, из содержания п. 2 ст. 1152 и п. 3 ст. 1158 ГК РФ следует, что «При призвании наследника к наследованию одновременно по нескольким основаниям (по завещанию и по закону или в порядке наследственной трансмиссии и в результате открытия

наследства и тому подобное) наследник может принять наследство, причитающееся ему по одному из этих оснований, по нескольким из них или по всем основаниям». Такое изложение позволяет сделать вывод, что оснований наследования много и наследник может принять наследство «по частям».

По нашему мнению, императивное правило ст. 1111 ГК РФ содержит только два основания наследования: по завещанию и по закону. Поскольку указанная статья помещена в гл. 61 ГК РФ «Общие положения о наследовании», изложенное в ней правило является принципом, исключения из которого не могут предполагаться, а должны быть прямо выражены в законе. Положение «и тому подобное», указанное в п. 2 ст. 1152 и в п. 3 ст. 1158 ГК РФ указывает на потенциальную возможность введения законодателем иных исключений из правила ст. 1111 ГК РФ.

Отказ от наследства без указания, в пользу кого наследник отказывается от наследства, влечет те же последствия, что и непринятие наследства, то есть эта доля наследства, переходит к наследникам, принявшим наследство, в равных долях к каждому. Отказ от части наследства считается отказом от всего наследства. Такой отказ не может быть изменен или взят обратно. По этому целесообразно дополнить текст заявления об отказе от наследства формулировкой следующего содержания: «Мне разъяснено нотариусом, что, отказываясь от наследства (либо части наследства), я не вправе впоследствии претендовать на него, в чем бы ни заключалось и где бы ни находилось наследственное имущество».

Следует дополнить и отдельные положения о наследственной трансмиссии. Известно, что наследственная трансмиссия обеспечивает переход права на принятие наследства от наследника, не успевшего принять открывшееся наследство в связи со своей смертью, к его правопреемникам, за исключением родителей, лишенных родительских прав, которые не могут наследовать по закону [1].

Так, если умрет гражданин, у которого нет наследников первой очереди, а переживший отец был лишен в отношении него родительских прав, к наследованию будут призваны братья умершего, состоявшие с ним в родстве через недостойного отца. Если кто-либо из них умрет, не успев принять наследство, право на его принятие перейдет к наследникам первой очереди, включая отца, который в отношении последнего умершего не был лишен родительских прав. В результате к отцу переходит право на принятие наследства после ребенка, в отношении которого он был лишен родительских прав и не имел права наследования как недостойный родитель.

Таким образом, п. 1 ст. 1117 ГК РФ надо дополнить абзацем третьим: «К родителям, лишенным родительских прав, не переходит право на принятие наследства в порядке наследственной трансмиссии после детей, в отношении которых они были лишены родительских прав и не восстановлены в них ко дню открытия наследства, в случае смерти детей (братьев и сестер наследодателя) после открытия наследства, в отношении которых они не были лишены родительских прав или были восстановлены ко дню открытия наследства».

В силу п. 1 ст. 1158 ГК РФ отказ от наследства допускается в пользу лиц «из числа наследников по завещанию или наследников по закону любой очереди, не лишенных наследства (п. 1 ст. 1119), в том числе в пользу тех, которые призваны к наследованию по праву представления или в порядке наследственной трансмиссии (ст. 1156)». Из смысла этой нормы следует, что наследник может отказаться от наследства в пользу наследников любой очереди (например, сын умершего в пользу пасынка).

Согласно постановлению Пленума Верховного Суда РФ от 29 мая 2012 г. № 9, отказ от наследства возможен только в пользу наследников по завещанию и наследников по закону той очереди, которая призвана к наследованию. Однако Конституционный суд РФ счёл допустимыми оба варианта толкования п. 1 ст. 1158 ГК РФ, но по причине неопределенности он признал п. 1 ст. 1158 ГК РФ неконституционным и потребовал от законодателя внести ясность в регулирование данного вопроса.

В 2014 году в Государственную Думу внесен законопроект, уточняющий формулировку п. 1 ст. 1158 ГК РФ следующим образом: «Наследник вправе отказаться от наследства в пользу других лиц из числа наследников по завещанию или наследников по закону любой очереди независимо от призвания к наследованию...» [2]. Однако до внесения изменений в Гражданский кодекс РФ, продолжает действовать постановление Пленума Верховного Суда РФ, позволяющее отказаться от наследства только в пользу наследников по завещанию и наследников по закону той очереди, которая призвана к наследованию.

В данном случае позиция Верховного Суда РФ, представляется более обоснованной, так как ГК РФ не даёт лицу, не вступившему в наследство, право на решение судьбы имущества наследодателя, а значит, отказ от наследства не может нарушать очередность, установленную законом. [3]

Так же в качестве критического замечания отметим, что в законодательстве отсутствуют четкие критерии, позволяющие нотариусу достоверно установить, что кроме лиц, обратившихся за выдачей свидетельства о праве на наследство, иных наследников не имеется. Это затрудняет применение ч. 2 ст. 1163 ГК РФ о досрочной выдаче свидетельства о праве на наследство. В нотариальной практике свидетельство раньше установленного срока выдают только в бесспорных случаях (например, в случае смерти малолетнего ребенка, наделённого собственностью, единственными его наследниками являются родители. Это очевидно, т.к. ребёнок собственных детей не имеет, в браке не состоит, завещания на имущество на случай своей смерти не составлял).

Следует дополнить и нормы, регулирующие раздел предметов обычной домашней обстановки. Преимущественное право на предметы обычной домашней обстановки и обихода при разделе наследства переходят к наследникам по закону, проживавшим совместно с наследодателем до его смерти не менее одного года, независимо от их очереди и наследственной доли. В связи с тем, что в законе нет ни четкого перечня предметов обычной домашней обстановки, ни критериев отграничения этих предметов от предметов роскоши и обихода, целесообразно законодательно закрепить что критерием, помимо потребительского назначения вещей, должен быть стоимостный критерий - рыночная стоимость имущества на момент открытия наследства. Эти критерии являются единственно допустимыми. [4]

Перечисленные проблемы можно устранить только внесением уточнений в Гражданский кодекс РФ и иные нормативно-правовые акты.

Библиографический список

1. Понарина Н.Н. Социальные изменения в трансформирующемся мире в условиях глобализации // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 5-6. С. 67.

2. Отказ от наследства в пользу любой очереди. Правительство не согласилось с Верховным судом и Минюстом. URL: [http:// zakon.ru/Discussions/](http://zakon.ru/Discussions/) (Дата обращения 13.03.2015 г.)
3. Клименко А.М. Источник права как проявление сущности правовой действительности /автореф. дисс. на соискание ученой степени кандидата философских наук / Ставропольский гос. университет. Ставрополь, 2006.
4. Кононенко В.М., Притулина О.В. Свобода трудового договора в контексте российского законодательства // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 10-1. С. 227-229.

Королюк Е.В., д.э.н., доцент, зав. кафедрой

Филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в г.Тихорецке

ВЛИЯНИЕ СЕТЕВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВА НА ПРОЦЕСС ТРАНСФОРМАЦИИ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

В глобальном хозяйственном пространстве действуют сети различного функционального назначения, которые формируются с помощью многочисленных опосредствующих звеньев. При этом собственность на факторы производства и произведенный в сети продукт приобретает совершенно виртуальный характер.

Особый аспект процесса глобализации экономических отношений составляет сетевая организация хозяйственного процесса. Отметим особую значимость данного аспекта для понимания трансформации отношений собственности. [1]

Центр и периферия глобального мирового хозяйства связаны друг с другом с помощью многочисленных опосредствующих звеньев. Такие звенья формируют особую сетевую структуру, которая:

- подчинена центру и обслуживает его потребности;
- обеспечивает устойчивость, динамику и необходимую эффективность взаимодействия всех участников хозяйственного процесса.

Сетевой принцип пронизывает отношения многих современных системных образований. В глобальном хозяйственном пространстве действуют сети различного функционального назначения – энергетические, трубопроводные, коммуникационные, транспортные и др.

Покажем характер трансформации отношений собственности в сетевых структурах. В каждой из сетей образуется свой локальный центр, функционально обеспечивающий диспетчерское согласование и развитие сетевых отношений. Отметим, что тем самым сетевой центр берет на себя реализацию базовых функций собственности в воспроизводственном процессе. [2]

Участники сети оплачивают её текущее функционирование и инвестируют её развитие с помощью двух гибких финансовых инструментов:

- платы за подключение;
- платы за получение из сети услуг.

При этом собственность на факторы производства и произведенный в сети продукт приобретает совершенно виртуальный характер:

- с одной стороны, она буквально растворяется в воздухе, становится практически неосязаемой, поскольку многие факторы производства и готовые товары виртуальны. Многие ТНК имеют преобладающе нематериальную структуру активов и про-

изводят либо услуги, либо такие же нематериальные активы. Характерным примером такой ТНК является «Майкрософт»;

- с другой стороны, главным объектом присвоения и отчуждения становится сама сеть, ее структурные элементы, нормы и процедуры деятельности, «правила игры» на сетевом рынке, возможность влиять на регулируемую деятельность государства в сетевой экономике. [3]

Сетевая собственность становится, по выражению А. Бузгалина и А. Колганова, полем зависимости: «...В той мере, в какой развит тотальный корпоративно-сетевой рынок, крупнейшие капиталистические корпорации-сети как бы выпадают из-под общественных ограничений, уходят от контроля государства, профсоюзов и других объединений трудящихся, институтов гражданского общества. ТНК выходят за устанавливаемые обществом и государством рамки, нарушают «правила игры», разрушая достижения социал-демократического периода».

Фактически ТНК присваивают (разумеется, нелегитимно) некоторые регулирующие функции государства. Такое присвоение становится существенным элементом трансформации отношений собственности. Оно естественно дополняется присвоением особого символа могущества корпорации – ее брэнда. Утратив такой символ, ТНК перестает существовать как субъект гегемонии, то есть перестает господствовать над потребителем, навязывать ему свои продукты. Отсюда вытекает еще одна трансформационная характеристика собственности – усиление ее знакового характера. Собственность в виде брэнда именно обозначена как поле зависимости потребителей от капитала ТНК. [4]

Собственность на землю также становится брэндом. Владельца земли в современной финансовой экономике интересует не столько сам реальный участок, сколько право на его владение, ценная бумага, удостоверяющая такое право, то есть возможность реализовать одну из двух возможностей:

- получить процентный доход от собственности на землю;
- получить прирост стоимости своего контракта (аналог прироста курсовой стоимости ценных бумаг). [5]

В основе каждой сети лежит устойчивая инфраструктура, обеспечивающая:

- регулирование всех сетевых отношений из локального центра;
- взаимодействие между любыми участниками сети, инициированное ими;
- свободу входа и выхода из сетевых отношений.

Структура сетевых отношений, предполагающая контроль локального центра над взаимодействием всех участников, формирующих сетевую периферию, тяготеет к монополистической организации. Но монополия здесь совершенно иная, не сводимая к тем классическим монополиям, о которых когда-то писали Р. Гильфердинг и В. Ленин.

Сетевая монополия носит скрытый, то есть контрактный, договорной характер. Потребителю услуг никто ничего не навязывает, но в то же время все сделки внутри сети строго регламентированы, заранее прописаны. Попытки изменить их условия ни к чему не приведут. Рынок внутри любой сети – от муниципальной системы обеспечения природным газом до системы Интернет – функционирует на основе единых тарифов, правил; конкуренция между однородными сетями ограничена. Вместе с тем свобода и всеобщность доступа превращают сетевые структуры в системы отношений, адекватные глобализации.

Уровень монополизации сетевых структур различен. Многие из них (сети мобильной связи, газоснабжения и др.) давно и прочно организованы по принципу договорной монополии. Но некоторые сети остаются еще относительно свободными от

корпоративного диктата. Выделим среди многообразия глобальных сетей Интернет, чья относительно децентрализованная (по принципу «от многих ко многим») структура обладает высоким потенциалом многоуровневой демократической самоорганизации. Это обстоятельство, вместе с относительно низкими затратами на распространение информации, объясняет динамичное вовлечение в состав пользователей Интернет всё большего числа людей, проживающих во всех странах мира. [6]

Но не стоит преувеличивать возможности сохранения столь мощной сетевой структуры в стороне от ТНК. Хотя Интернет и был разработан благодаря публичному финансированию со стороны правительства, военных кругов и университетов США и первоначально отличался некоммерческим духом, в середине 90-х годов XX века сеть была передана под контроль частного бизнеса, что обусловило бурное развитие глобальной электронной коммерции. И здесь начинает развиваться поле зависимости как признак глобальной трансформации отношений собственности. [7]

Таким образом, для правильного понимания трансформации отношений собственности следует учитывать сетевую организацию современного хозяйственного процесса.

Библиографический список

1. Понарина Н.Н. Базовые идеи в концепции глобализации в современных условиях // Власть. 2010. № 9. С. 64-65.
2. Королюк Е.В. Моделирование земельного рынка на основе аттрактора Лоренца // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 12-3. С. 97-100.
3. Астанкова Е.Н., Королюк Е.В., Мезенцева Е.В., Иманова М.Г. Анализ финансового состояния предприятия // М-во образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВПО «Кубанский гос. ун-т», Фил. в г. Кропоткине. Краснодар, 2012.
4. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. М.: УРСС, 2004. С.217.
5. Белкина Е.Н. Сущность и содержание модернизации аграрной сферы // Международный технико-экономический журнал. 2012. № 5. С. 14-20.
6. Керашев А.А. Функциональное содержание и принципы управления макрорегиональным хозяйственным комплексом как интеграционным образованием. Ростов-на-Дону: СКНЦ ВШ, 2005.
7. Крючкова О.М. Устойчивые инвестиции - новое направление в развитии финансовых рынков // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 5-2. С. 155-157.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Аванесова Н.Г., Муравская Е.А.</i> Государство и безопасность личности.....	3
<i>Аванесова Н.Г., Муравская Е.А.</i> О проблемах построения правового государства в России.....	5
<i>Авдеева С.М.</i> Управление развитием социально-трудовых отношений как направление преобразования стратегии в современной организации.....	7
<i>Акимова Л.В., Сахарова Л.А., Савинкина Л.А., Воликов О.А. Леонович В.Е.</i> Трудовые ресурсы приморского края и их роль в развитии экономики.....	10
<i>Алексеева Н.А., Корняков В.И.</i> Останется ли наша экономика антиинновационной?.....	13
<i>Андреев В.Н., Максимовская А.Е.</i> Механизмы взаимодействия участников стратегических альянсов: анализ с использованием ресурсного подхода к управлению.....	16
<i>Анненкова Е.Н., Кроткова К.С.</i> Развитие трудового потенциала рекламных компаний: зарубежный опыт.....	20
<i>Аптымы О.М.</i> Теория контрактов.....	22
<i>Афанасьев И.В., Вакуленко М.В.</i> Управление стоимостью компании как инструмент эффективного ведения бизнеса.....	24
<i>Ашинова М.К., Чиназирова С.К.</i> Анализ системы управления воспроизводством основных фондов на примере ОАО «Майкопское грузовое автотранспортное предприятие».....	27
<i>Баазан С. С-Д., Ховалыг Р.Б.</i> Проект «одно село – один продукт» направлен на развитие кластерного подхода.....	31
<i>Баловнева К.С.</i> Повышение эффективности работы сотрудников на предприятии путем грамотного контроля.....	33
<i>Белова Н.Е.</i> Информационная война: понятие и основные характеристики.....	35
<i>Белозерская А.В.</i> Общие сценарии развития банковской системы России.....	37
<i>Болуць Г.В.</i> Проблемы обеспечения инвестициями инновационного процесса.....	39
<i>Борисова О.В.</i> Влияние имиджа на деятельность предприятий гостиничного хозяйства.....	42
<i>Брусов А.Г., Брусова И.А.</i> Соглашение об уплате алиментов как средство обеспечения интересов членов семьи.....	43
<i>Бульбенко А.В.</i> Информационно-образовательная среда как фактор повышения качества образования.....	47
<i>Бурганова З.Х., Салахутдинова Э.Р.</i> Проблемы стратегического управления на предприятии.....	50
<i>Бурсова А.П.</i> Субъективное экономическое благополучие личности с точки зрения психофизиологии.....	51
<i>Вавилина Ю.В., Васильева Е.Н.</i> Воспитание духовно-нравственной культуры молодого поколения как инновация в образовании.....	55
<i>Васильева Е.Н., Вавилина Ю.В.</i> Социальная защита и социальное обслуживание населения – ведущие субъекты социальной работы на муниципальном уровне.....	57
<i>Галикова Н.Б.</i> Вопросы исчисления и учета НДС при реализации имущества предприятия-банкрота.....	59
<i>Галушко В.Г.</i> О кризисе идентичности социальных ориентиров.....	60
<i>Гаспарян Г.А.</i> Проблема адаптации студентов к учебно-профессиональной деятельности в вузе в рамках исследования стрессоустойчивости.....	62
<i>Гасымов С.М., Чекмарев В.В.</i> Динамика трудовых ресурсов в контексте обеспечения экономической безопасности страны.....	64
<i>Гатина Р.Р., Цыганова Т.Б.</i> Изменения в нормативном регулировании порядка проведения инвентаризации.....	66
<i>Гончар Н.В.</i> Ключевые параметры аудита трудового потенциала.....	68
<i>Гудакова Л.В.</i> Принцип историзма и его роль в экономической истории.....	71

<i>Гурфова С.А., Темукуева А.Р.</i> К вопросу о налогообложении зарубежных инвесторов в Российской Федерации.....	72
<i>Гусева Л.И., Гусева А.В.</i> Анализ эффективности фонда заработной платы – составной части вновь созданной стоимости.....	75
<i>Демидова А.В.</i> Преобразование рынка образовательных услуг в РФ.....	77
<i>Деркачева С.Р.</i> Прибыль – основной источник прироста собственного капитала.....	80
<i>Долгий В.И., Еремеев М.А.</i> Роль и значение эффективного контракта в развитии системы оплаты труда работников бюджетной сферы.....	82
<i>Долина О.Н., Арбузова А.И., Гавриш А.А.</i> Интеграция национального финансового рынка в мировую финансовую систему: проблемы и перспективы.....	96
<i>Дорошкевич Н.М.</i> Совершенствование учета и отчетности в условиях интеграционных процессов.....	100
<i>Дубровин В.Ю.</i> Категория «политическая власть» в междисциплинарном дискурсе.....	102
<i>Ерёмина И.Ю., Симонова И.Ф.</i> Удержание талантов – актуальная необходимость современных компаний.....	104
<i>Журавлева И.В.</i> Перспективы развития Севастополя.....	106
<i>Забегаяева А.А., Белалова Е.А.</i> Вклады для населения – как составная часть банковского обслуживания.....	111
<i>Землянская С.В.</i> Особенности функционирования мирового рынка грузовых авиационных перевозок.....	113
<i>Идам Б.А., Ховалыг Р.Б.</i> Формирование кластеров в развитии экономики региона... ..	121
<i>Исаев Р.А.</i> Мясомолочная продукция: перспективы и задачи.....	122
<i>Исаев Р.А.</i> Овцеводство: проблемы и задачи.....	126
<i>Исаев Р.А.</i> Проблемы обеспечения рационального использования земель в Республике Дагестан.....	128
<i>Исаев Р.А.</i> Производство продукции птицеводства – проблемы и задачи.....	132
<i>Исаев Р.А.</i> Развитие малого бизнеса в Дагестане.....	138
<i>Исаев Р.А.</i> Совершенствование мотивации труда в рыночной экономике.....	141
<i>Исаев Р.А.</i> Теоретические аспекты функционирования молочного подкомплекса АПК.....	144
<i>Исаев Р.А.</i> Экономическая эффективность производства и использования кормов в животноводстве.....	146
<i>Исаев Р.А.</i> Эффективность производства винограда: задачи и проблемы.....	154
<i>Ишина И.В., Долина О.Н.</i> Развитие финансов некоммерческих организаций как фактор социального прогресса общества.....	157
<i>Кирюхин И.А.</i> Обоснование мер государственного регулирования при внедрении системы оценки регулирующего воздействия.....	160
<i>Коноваленко Н.П.</i> Новые подходы стратегического развития нефтегазового комплекса РФ.....	164
<i>Кононенко В.М., Притулина О.В.</i> О совершенствовании института наследования..	166
<i>Королюк Е.В.</i> Влияние сетевой организации хозяйства на процесс трансформации отношений собственности.....	169

Научное издание

**СОВРЕМЕННОЕ ИННОВАЦИОННОЕ
ОБЩЕСТВО: ДИНАМИКА СТАНОВЛЕНИЯ,
ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ, МОДЕРНИЗАЦИЯ:
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ФИЛОСОФСКИЕ,
ПРАВОВЫЕ, ОБЩЕНАУЧНЫЕ АСПЕКТЫ**

материалы
международной научно-практической конференции
27 марта 2015 г.

Статьи публикуются в авторской редакции

Ответственный редактор
Н.Н. Понарина

Ответственный редактор
С.С. Чернов

Компьютерная верстка
М.А. Еремеев

Подписано в печать 10.04.2015

Формат 60x84 1/16

Бумага офсетная

Уч.-изд. л.

Усл. печ. л.

Тираж 500 экз.

Заказ № _____

Отпечатано в типографии