

**МОДЕРНИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО
ОБЩЕСТВА: ИННОВАЦИИ, УПРАВЛЕНИЕ,
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ**

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ФИЛОСОФСКИЕ, ПОЛИТИЧЕСКИЕ,
ПРАВОВЫЕ, ОБЩЕНАУЧНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ

материалы международной
научно-практической конференции

(29 июня 2015г.)

Часть 3

**Армавир
Новосибирск
Саратов
2015**

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67
М 74

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*

М74 Модернизация современного общества: инновации, управление совершенствование: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные закономерности и тенденции: материалы международной научно-практической конференции (29 июня 2015г.). – В 3-х частях. – Ч.3. / отв. ред. Н.Н. Понарина, С.С. Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2015. - 130 с.

ISBN 978-5-9905719-5-2

Содержание материалов конференции составляют научные исследования, статьи, материалы грантов отечественных и зарубежных ученых, в которых излагаются концепции, теория, методология и практика полученных результатов в различных областях экономики, социологии, управления 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 978-5-9905719-5-2

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

*Манасян Г.В., магистрант, Бережная Е.В., канд. экон. наук, доцент
Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ*

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ В ГОРОДЕ ГАВАРЕ В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИИ

Целью данной работы является изучение сущности и принципов местного самоуправления в городе Гаваре в Республике Армения - власти на местах, его организация, структура, функционирование, а также ознакомление с практической деятельностью на примере органа местного самоуправления города Гавара, который является административным центром довольно обширной области Гехаркуник, охватывающей бассейн озера Севан.

С 1996 года в республике начала действовать система местного самоуправления, а в 2002 году после ратификации Европейской Хартии местного самоуправления был принят закон Республики Армения «О местном самоуправлении», в котором расширены полномочия органов местного самоуправления и гарантирована их самостоятельность. Введено подразделение компетенции органов местного самоуправления на собственные (обязательные и добровольные) и делегированные.

На сегодняшний день в Армении местное самоуправление регулируется Конституцией Республики Армения, законами Республики Армения «О местном самоуправлении» и «О муниципальной службе», иными законами и правовыми актами РА. В законе РА «О местном самоуправлении» дано следующее определение: «Муниципалитет – это общность жителей и административно-территориальная единица, в границах которой жители муниципалитета непосредственно или через установленные законом выборные органы осуществляют местное самоуправление». Участие жителей муниципалитета в выборах органов местного самоуправления устанавливается Избирательным кодексом Республики Армения.

Административная территория муниципалитета включает в себя земли и водные территории, собственниками которых могут быть физические и юридические лица, муниципалитет, а также государство. Описание административных границ муниципалитета устанавливается законом. Являясь юридическим лицом, муниципалитет самостоятельно распоряжается своей собственностью, имеет бюджет, а также печать с изображением герба Республики Армения или муниципалитета и со своим наименованием.

Муниципальной собственностью управляют и распоряжаются органы местного самоуправления. Они могут передавать ее в пользование, сдавать в аренду, а также осуществлять иные сделки в соответствии с Гражданским кодексом Республики Армения.

В муниципалитетах в установленном законом порядке избираются народом, раз в 4 года, органы местного самоуправления – муниципальный совет и глава муниципалитета. Муниципальный совет является органом представи-

тельной власти, а глава муниципалитета (в городском муниципалитете – мэр города) - исполнительным органом.

Муниципальный совет Гавара состоит из 15 членов совета. Он утверждает четырехлетнюю программу развития муниципалитета, представленную мэром, принимает регламент, который регулирует деятельность совета, подготовку и проведение заседаний. Они проводятся не реже, чем раз в 2 месяца, при открытых дверях. Совет может проводить внеочередные заседания. Заседание проводится, если присутствует больше половины членов совета. Решения принимаются большинством голосов.

Муниципальный совет по представлению главы муниципалитета определяет порядок осуществления добровольных полномочий и необходимые для этого финансовые средства, осуществляет контроль за соответствием принятых главой муниципалитета решений законам и постановлениям муниципального совета, определяет размер вознаграждения главы муниципалитета, при необходимости выносит решение о представлении предложения губернатору об отставке главы муниципалитета.

В соответствии с законом Республики Армения «О местном самоуправлении» руководителем муниципалитета может быть избран любой имеющий избирательные права гражданин Республики Армения, достигший 25 лет, по крайней мере последние 2 года зарегистрированный в данном сообществе. До выборов кандидаты выносят на суд общественности свои предвыборные программы, где подробно представляют свои цели и пути их достижения после возможного избрания.

Лидер общины осуществляет свои полномочия через свою администрацию (заместителя главы муниципалитета, секретаря аппарата, специалистов структурных и обособленных подразделений, технического персонала) и посредством коммерческих и общественных некоммерческих организаций. В каждый первый день недели мэр проводит рабочее совещание, при котором обсуждаются текущие проблемы. Второй день недели является днем приема мэром граждан. Он рассматривает их предложения и жалобы. Остальные дни недели также насыщены.

В муниципалитете действуют 3 подразделения: юридическо-экономический, внутреннего аудита и регистрации актов гражданского состояния. Каждый отдел имеет свою направленность.

Юридическо-экономический отдел обеспечивает финансовую деятельность муниципалитета. В частности, осуществляет бюджетный процесс посредством составления, обсуждения, утверждения и исполнения ежегодного бюджета, а также составления и представления по нему квартальных и годовых отчетов. Отдел осуществляет надзор за финансовой деятельностью некоммерческих организаций общины и над сбором платежей, установленных по договорам при аренде или застройке земель общины, не имеющих сельскохозяйственного назначения, а также надзор за землями несельскохозяйственного назначения. Отдел обеспечивает разработку проектов правовых актов и программных документов и их экспертизу.

Отдел внутреннего аудита осуществляет свою деятельность в соответствии со стратегическими и годовыми планами отдела, которые утверждаются руководителем муниципалитета. Отдел аудита проводит соответствующие исследования внутри муниципалитета и в подчиненных ему некоммерческих организациях. Перед каждой аудиторской проверкой разрабатываются и представляются на утверждение руководителю муниципалитета аудиторское задание. Для оценки работы внутреннего аудита формируется внутренняя ревизионная комиссия под председательством руководителя муниципалитета.

Запись актов гражданского состояния является обособленным подразделением муниципалитета. Он работает в соответствии с правилами, утвержденными муниципальным советом. Отдел осуществляет следующие функции, регулируемые Уставом:

- регистрацию рождения, брака, развода, усыновления, смерти, определение отцовства, смену имени;
- исправления, дополнения или изменения в записях актов гражданского состояния;
- восстановление записей актов гражданского состояния;
- другие функции, предусмотренные законом.

Кроме трех основных отделов муниципалитет контролирует 13 некоммерческих общественных организаций, а именно: музыкальную школу, школу искусств, специализированную школу по игре на дудуке, спортивную школу, городскую библиотеку, учебный центр, детско-юношеский творческий центр, дом культуры, 4 детских сада, предприятие по коммунальному обслуживанию и благоустройству города.

Как персонал подразделений, так и любой работник муниципалитета обязаны строго придерживаться внутренних дисциплинарных правил, утвержденных решением городского Совета. Советом утверждается также Устав, который является основным документом, регулирующим деятельность персонала. Каждый из них имеет свой должностной паспорт, где зафиксированы их права и обязанности.

Опыт современных развитых демократических стран показывает, что они достигли высокой степени благосостояния не с помощью централизованного правления, а благодаря созданию самостоятельных систем местного самоуправления. Утверждая демократические начала организации и осуществления власти на местном уровне, муниципальное самоуправление укрепляет основы народовластия. [5]

Для Республики Армения такая система управления оправдана и продиктована еще одной существенной причиной. Несмотря на относительно небольшую географическую территорию и однородный национальный состав, Армения сильно детерминирована по общественному укладу, традициям и диалектам различных населенных пунктов даже внутри одного района. Это обусловлено тем, что в процессе исторического развития коренное население неоднократно вынужденно подвергалось переселению. Целью создания местного самоуправления является уход от полной централизации власти в государстве.

Создание еще одного не подчиненного государственной власти уровня управления, в котором участвуют граждане, создает вовлеченность населения и развивает его сотворчество в области управления.

Библиографический список

1. Конституция Республики Армения: принята 05.07.1995 (с изм. и доп.) // <http://constitutions.ru/?p=204>
2. Избирательный кодекс Республики Армения от 17 февраля 1999 года № ЗР-284 (с изм. и доп.) // http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=27342
3. О местном самоуправлении: Закон Республики Армения от 5 июня 2002 года № ЗР-337 (с изм. и доп.) // http://base.spinform.ru/show_doc.
4. Арутюнян А.Ш. Муниципальное право Республики Армения – Ереван, 2014.
5. Понарина Н.Н. Глобализация: мировая культура и локальные культуры // Общество: философия, история, культура. 2011. № 3-4. С. 36.

Мищенко А.А., аспирантка 3 курса

Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТРУДА

Рассматривается обмен эмоций в процессе труда персонала и руководителя. Представлены различные виды труда, которые несут в себе неодинаковую эмоциональную составляющую.

Каждый работник в коллективе ежедневно контактирует с другими сотрудниками. Помимо вполне ясного и привычного для всех деятелей рыночных отношений обмена между людьми услугами и товарами, существует еще более тонкий обмен эмоциями. Для организаций, занимающихся обслуживанием клиентов в условиях личного взаимодействия «лицом к лицу», крайне важным является вопрос о качестве отношений, возникающих в данном случае между сотрудниками и клиентами. Наиболее сильным является эффект, возникающий в результате подобного обмена, в тех сферах деятельности, где отношения между клиентом и поставщиком услуги носят длительный характер, предполагающий взаимное доверие и уважение. Успех взаимодействия с клиентом во многом будет зависеть от того насколько персонал, предоставляя услугу, будет внимателен, обходителен, вежлив, приветлив и т.п. В западных странах, особенно в США, давно поняли магию улыбки, и в сервисных организациях много внимания уделяется обучению персонала, направленного на развитие умения управлять эмоциями [1].

Различные виды труда несут неодинаковую эмоциональную составляющую. «**Эмоциональная составляющая труда**» - это эмоции персонала, испытываемые во время трудового процесса, выраженность которых зависит от вида профессиональной деятельности. В данном контексте более приемлемо определение «**эмоций**», предложенное Роллсом [8], - это состояния, вызываемые

посредством вознаграждений и наказаний, включая изменения в поощрениях и наказаниях. Вознаграждение – это то, ради чего человек будет работать. Наказание – это то, чего человек хочет избежать или от чего будет уклоняться, выполняя работу. В каких-то видах труда эмоции бьют через край, а где-то они полностью отсутствуют. В связи с этим согласно эмоциональной составляющей можно выделить следующие виды труда: 1. эмоциональный труд; 2. неэмоциональный труд; 3. частично эмоциональный труд [3].

1. «Эмоциональный труд» можно определить как работу по изображению предписанных организацией определенных эмоций при работе с людьми. Термин впервые был введен Хошчайлд А.Р. (Hochschild, 1983), указавшей на необходимость в управлении собственными эмоциями в соответствии с социальными ситуациями [7]. В своем не имеющим на тот момент аналогов исследовании работников авиакомпаний, обслуживающих пассажиров во время полета, Хошчайлд А.Р. анализировала попытки организаций управлять тем, как работники ведут себя и взаимодействуют с пассажирами. От стюардесс в ситуации общения с пассажирами требовалось демонстрировать в интересах компании такие эмоции, как добросердечность, участие, приветливость и удовольствие, особенно в отношении пассажиров-мужчин. И наоборот, стюардессы не должны были проявлять скуку или раздражение. По результатам исследования стюардесс авиалиний Арли написала книгу «Управляемое сердце: коммерциализация человеческого чувства».

Горбунова М.Ю. определяет «эмоциональный труд» как степень манипуляции работником своими внутренними чувствами или поведением, чтобы показать соответствующую эмоцию в ответ на организационные правила или требования трудовой роли [2].

Маанен Дж. В., исследуя специфику труда в развлекательных парках «Диснейленд», указывает, что торговля счастьем опирается на символические ресурсы, определяемые историей и дизайном парка, но также большую роль играет живая рабочая сила, которая в большей или меньшей степени готова приветствовать гостей, усаживать их в вагончики, нажимать кнопки, подносить еду, убирать мусор, подметать улицы, и в общем и целом, из кожи вон лезть, чтобы выполнить или даже перевыполнить все пожелания посетителей. Неловкие движения, грубые слова, невнимание, искусственная наигранность или сонный, скучающий вид могут подорвать бизнес и нанести ущерб продажам [4].

Подобное управление своими эмоциями предполагает определенное планирование и требует усилий, в результате чего действительно составляет настоящий труд. Эмоции, которые некогда считались проявлением личности человека, его внутренних чувств, стали своего рода товаром, который нужно уметь подавать определенным образом. В последующих исследованиях было показано, что такие организации, уделяющие внимание обращению работников с клиентами, озабочены в первую очередь тем, как управлять именно выражением эмоций, а не истинными чувствами своих работников. Руководители, управляющие модификацией эмоций подчиненными ему служащими, следуют

установленным социальным нормам, определяющим, какие эмоции являются подходящими для определенной ситуации [5].

Несмотря на то, что первоначально это явление было исследовано в сфере обслуживания, эмоциональный труд относится к каждому виду деятельности. Предполагается, что любой работник будет вести себя, по меньшей мере, вежливо с сотрудниками. Истинные сложности начинают возникать в том случае, когда работник должен демонстрировать одну эмоцию, испытывая при этом другую. Такое различие называется эмоциональным диссонансом и может привести к большим потерям, как для работника, так и для организации. Запрятанные внутри чувства расстройства, злобы и нежелания подчиняться могут быть причиной эмоционального и морального истощения [6].

2. «Неэмоциональный труд» - это труд, в котором работнику не приходится контактировать с клиентами. Примером, такого вида труда могут быть: рабочий у конвейера, программист за компьютером. В такой специфике профессиональной деятельности работник не испытывает никаких эмоций от общения с коллегами. От сотрудников неэмоционального труда не требуется высказывать фальшивые эмоции в угоду клиенту.

3. «Частично эмоциональный труд» - это нечто среднее между эмоциональным и неэмоциональным видами труда. Таким сотрудникам, возможно, и не приходится контактировать «лицом к лицу» с клиентами, но они общаются внутри коллектива, их работа несет в себе определенную ответственность или содержит риск для жизни, что повышает степень эмоционального напряжения работника. Примером такого вида труда могут быть: директор, бухгалтер, пожарный.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что различные виды труда несут неодинаковую эмоциональную составляющую. В связи с этим согласно эмоциональной составляющей можно выделить следующие виды труда:

1. эмоциональный труд;
2. неэмоциональный труд;
3. частично эмоциональный труд.

Персоналу необходимо за счёт верного кодирования и декодирования эмоций научиться создавать комфортную эмоциональную среду для клиентов, что позволит обеспечить дальнейшее сотрудничество.

Библиографический список

1. Горбунова М.Ю. Эмоциональная составляющая подготовки специалистов для туристической отрасли, с. 1.
2. Горбунова М.Ю. Эмоциональный труд работников помогающих профессий [Текст] / М.Ю. Горбунова // Проблемы гуманитарных наук: история и современность: Альманах. Вып. 4. Саратов: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2008. С.102.
3. Кин Е.И. Идентификация видов труда: эмоциональная составляющая. Экономика. Вестник томского государственного труда. № 1 (13). – 20011. с. 77.

4. Маанен Дж. В. Фабрика улыбки: работа в Диснейленде // Антология организационной психологии / Барри М. Стоу; [Пер. с англ.: С.Е. Пале] [Текст] / Дж. Маанен. М., 2005. С. 376.
5. Мищенко Е.С., Мурзина К.С., Черемисин А.А. Статья «Понятие эмоционального труда и его значение в сфере высшего профессионального образования». Журнал. Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. № 3 (41). 2012. с. 213.
6. Ekman, P. Smiles When Lying / P. Ekman, W.V. Friesen, E.L. Rosenberg. London : Oxford University Press. 1997. P. 201 – 216.
7. Hochschild, A.R. The Managed Heart: the Commercialization of Human Feeling / A.R. Hochschild. – Berkley : The University of California Press, 2003. – 273 p.
8. Rolls, E.T. The Brain and Emotion. New York.: Oxford University Press. 1999.

Мукучян В.А., магистрант

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ И РОССИЙСКИЙ АСПЕКТЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

В мировой практике налоговая политика, формирующая систему налоговых льгот, является эффективным инструментом стимулирования инновационной деятельности. В статье анализируется международный и российский опыт формирования эффективной системы налогового стимулирования инновационного бизнеса.

Налоговые льготы в сфере инновационного бизнеса являются одним из самых распространенных, и одновременно, самых сложных и противоречивых механизмов стимулирования инновационной и инвестиционной активности. Такие льготы имеют определенные преимущества перед прямым государственным финансированием, включая госзакупки и предоставление грантовой поддержки. Они в большей степени соответствуют принципам рыночного регулирования, снижая предельные издержки компаний частного сектора, связанные с проведением исследований и разработок, и одновременно, оставляя право выбора направлений поиска самим фирмам [9].

Налоговые льготы ведут к увеличению частных инвестиций в сферу НИ-ОКР, что способствует увеличению инновационной активности и темпов экономического роста. В то же время они могут вызвать косвенные эффекты, такие как создание новых инновационных предприятий, увеличение оплаты труда научных работников, повышение экономического потенциала менее развитых регионов и пр.

Существующие в разных странах схемы налогового стимулирования заметно различаются между собой по масштабам льгот, формам их предоставления, целям и субъектам, которые являются их получателями.

В Великобритании для стимулирования инновационной активности субъектов малого и среднего предпринимательства применяются объемные и простынные налоговые скидки [1]. Так, налоговый вычет на НИОКР по налогу на

прибыль составляет 175% от фактических затрат компании на исследования и разработки (то есть на каждые £100 затрат на НИОКР могут дополнительно уменьшить налоговую базу еще на £75). Если компания, ведущая НИОКР, получила убытки, то государство компенсирует 14% их суммы. Например, если убыток с учетом применения вычета на НИОКР составил £25 тыс., налогоплательщик вправе получить от государства £3,5 тыс. ($25000 \times 14\%$) [6].

В Австралии, где корпоративный налог в норме составляет 30%, налоговый вычет на НИОКР составляет 45% для предприятий с валовой выручкой менее \$20 млн и 40% – для всех остальных. В Австрии – соответственно 25% и 10% (при этом вся исследовательская активность должна проводиться в этом государстве).

В Бельгии, где налог на прибыль организаций составляет 33,99%, компания, ведущая НИОКР, может выбрать одноразовый налоговый вычет в размере 15,5% от всех затрат на исследования и разработки либо избрать супервычет в сумме 122,5% от суммы амортизации основные фондов, используемых в научных исследованиях. Ставки налоговых вычетов в этой стране пересматриваются ежегодно.

В Бразилии, где налог на прибыль компаний равен 34%, применяется супервычет в сумме 160% от расходов на НИОКР. Если число ученых, работающих в НИОКР, превышает 5% штата, супервычет увеличивается до 180%. Дополнительный вычет в размере 20% предоставляется на затраты, связанные с подготовкой патента к регистрации.

В Канаде корпоративный налог находится в диапазоне 11–31% и зависит от размера компании и провинции, в которой она зарегистрирована. Федеральный налоговый вычет на НИОКР в этой стране составляет 20% (для малого бизнеса 35%). Помимо федеральных, существуют также налоговые вычеты на уровне провинций – от 4,5 до 37,5% [5].

В Чехии, Венгрии и Индии применяются налоговые супервычеты в сумме 200% расходов на НИОКР, а в Хорватии – 250% для НИОКР в области фундаментальных наук и 225% – в области прикладных исследований. Рекордсменом является Литва – налоговый супервычет на расходы на НИОКР там составляет 300%. На этом фоне 100%-ный вычет в Польше, 154%-ный в Голландии выглядят весьма скромно. Налоговые супервычеты, превышающие 100%, предоставляются также компаниям, ведущим исследования и разработки в Южной Африке и Турции.

Во Франции, где корпоративный налог равен 34,43%, налоговый вычет на НИОКР составляет 30% на первые €100 млн затрат плюс 5% от расходов на исследования и разработки, превышающих €100 млн. В Германии налоговые вычеты на НИОКР отсутствуют (отменены из-за злоупотреблений), равно как и в Мексике (отменены в 2010 году).

В Израиле компании, зарегистрированные в экономической зоне Priority Area A, платят налог на прибыль 7% (с 2014 года 6%). А те, что зарегистрированы вне этой зоны, платят 12,5% (с 2015 года 12%). В Японии налоговые вычеты для компаний, осуществляющих НИОКР, составляют 8–12% [12].

Налоговое стимулирование инновационной активности предприятий является важным направлением деятельности по построению инновационной экономики.

К настоящему времени в России в целом сформирована система налогового стимулирования инновационной деятельности. Начиная с 2001 года, на законодательном уровне были закреплены десятки льгот [7].

Однако, несмотря на сравнительную сформированность системы налогового стимулирования инновационной деятельности предприятий, встает вопрос об эффективности введенных мер и о возможном дополнении их налоговыми новациями.

Направление на налоговое стимулирование инновационной деятельности закреплено в Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановые 2015 и 2016 годы [10].

Такое стимулирование будет осуществляться посредством снижения тарифов страховых взносов на обязательное медицинское, социальное и пенсионное страхование и совершенствование амортизационной политики.

Предусмотрено снижение суммарной ставки страховых взносов до 30% для инжиниринговых организаций. Предусмотренное уточнение порядка восстановления в доходах суммы расходов на капитальные вложения в размере не более 10% первоначальной стоимости основных средств не способно активизировать инновационную деятельность предприятий достаточным образом [3].

В России для поддержки и стимулирования инновационной активности предусмотрены следующие меры: инвестиционный налоговый кредит; льготы при учете расходов на НИОКР по налогу на прибыль; налоговые льготы по энергоэффективному оборудованию; налоговые льготы для резидентов «Сколково»; освобождение от НДС при реализации прав на результаты интеллектуальной деятельности, освобождение от НДС импорта оборудования, у которого не производится аналогов в России; ускоренная амортизация основных средств, используемых в научно-технической деятельности; освобождение от НДС при проведении НИОКР; освобождение от налога на прибыль средств целевого финансирования фондов поддержки научно-технической деятельности; создание резерва затрат на НИОКР; таможенные льготы для участников особых экономических зон (ОЭЗ) [8].

По оценке состояния инновационной сферы, которая приведена в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, в 2014 году Россия находилась на 120 месте из 183 стран, развивающих инновационную деятельность.

По данным «Глобального мониторинга предпринимательства» (GEM) Россия по уровню предпринимательской и инновационной активности отстает от стран БРИКС и стран Восточной Европы. Отставание России от Китая и Чили, являющихся лидерами, составляет более, чем в пять раз [13].

По сравнению с развитыми странами Россия поздно вышла на путь инновационного развития экономики. Инновационным предприятиям, особенно малым, в процессе коммерциализации результатов интеллектуальной деятельно-

сти приходится сталкиваться с трудностями: неадаптированное для инновационных предприятий законодательство; финансовые сложности; высокий уровень предпринимательского риска; отсутствие широкого круга потребителей и т.д. [5]. На федеральном и региональном уровне еще не сформированы институты развития малого предпринимательства, адекватные инновационно ориентированной экономике [2].

Доля продукции малых инновационных предприятий (МИП) за 2013 год составила в валовом продукте 0,21%. Однако, есть и положительные сдвиги в этой сфере: если в 2012 году доход одного МИПа в среднем составлял 800 тысяч рублей, то по итогам 2013 года 2,7 млн. рублей - то есть более, чем в три раза. В целом в России сейчас создано уже около 1800 малых инновационных предприятий.

За период 2004-2014 гг. в Российской Федерации уровень инновационной активности предприятий возрос всего на 2,7 %. Более того, в Центральном и Южном федеральном округе, инновационная активность даже снизилась, а в Северо-Кавказском осталась на начальном уровне.

Уровень инновационной активности предприятий сильно различается по субъектам РФ. Москва (13,3%), Санкт-Петербург (13,0%) и Татарстан (12,6%) являются лидерами. Уровень инновационного развития в Сахалинской области 3,1%, а в Чеченской Республике 0,8%. В Республике Калмыкия инновационной активности вообще нет [11].

Инновационное развитие российской экономики зависит не только от объемов, но и порядка финансирования. В источниках финансирования в промышленном производстве и в сфере услуг заметно преобладают собственные средства предприятий. Доля средств государственного бюджета составляет только 3,4 % общей суммы финансирования по промышленному производству.

Кроме того, в 2014-2015 гг. предусмотрено снижение величины финансирования инновационной деятельности со стороны государства, несмотря на провозглашенный приоритет инновационного развития экономики России.

Уровень влияния налогов на инновационную предпринимательскую деятельность определяется, исходя из стимулирующей функции налогов для развития инновационной активности предприятий, реализующуюся через систему льгот, преференций и исключений.

Оценивая совокупность мер налогового стимулирования, сделан вывод, что они не носят системного характера, отличаются недостаточной правовой разработкой, не имеют единой методологической базы.

Необходима разработка эффективных механизмов и инструментов налогового стимулирования инновационной деятельности. Их реализация позволит повысить не только конкурентоспособность продукции на международном уровне, но и компенсировать затраты от возможных финансовых потерь для предприятий в случае, если инновационный продукт не принесет ожидаемой прибыли, а также сведет к минимуму риски, которые связаны с инвестированием в инновационные проекты.

Библиографический список

1. Александрин Ю.Н. Опыт Великобритании в модернизации системы государственной поддержки малого бизнеса// Экономика: теория и практика. 2011. № 4 (24). С. 29-35.
2. Александрин Ю.Н. Новые институты развития малого предпринимательства в инновационно-ориентированной экономике// Экономические и гуманитарные науки. 2011. № 3 (230). С. 14-21.
3. Дмитриев, Л. В. Стимулирующее влияние налоговых льгот на инновации [Текст] / Л. В. Дмитриев, С. Н. Карахотин // Высшее образование сегодня. — 2007. — № 2. — С. 12-16.
4. Жуланов, Е. Е. Стимулирование инновационной деятельности участников региональных рынков как фактор экономического роста регионов [Текст] / Е. Е. Жуланов // Журнал экономической теории. — 2007. — № 1. — С. 123-142.
5. Зверев, А. В. Финансирование инновационного развития экономики [Текст] / А. В. Зверев // Финансы. — 2010. — № 12. — С. 9-14.
6. Кудина, О. В. Стимулирование инновационной деятельности корпораций: мировой опыт / О. В. Кудина, Э. Н. Аметова // Сб. науч. ст. по материалам III Междунар. науч.-практ. конф. (22 дек. 2011 г.). - Курск, 2011. - С. 236 – 240.
7. Мошкова Д.М. О налоговом регулировании инновационной деятельности в РФ. // Финансовое право и управление. — 2013. — № 1. — С. 105-110. DOI: .10.7256/2013.1.9520.
8. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. (с изменениями на 01.09.2012 г.). // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».
9. Нестеров А.А.. Методика оценки производственной и информационной составляющих инновационной среды экономических систем. // Налоги и налогообложение. — 2013. — № 8. — С. 626-633.
10. Основные направления налоговой политики РФ на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 гг. (одобрено Правительством РФ 30.05.2013).. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
11. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013 : Стат. сб. / Росстат. — М., 2013. — 990 с. [Электронный ресурс] // Росстат. Официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/>
12. Черкасов, М. Н. Анализ мирового опыта по стимулированию научно-технической и инновационной деятельности / М. Н. Черкасов // Альманах современной науки и образования. - 2013. - № 1. - С. 161-165.
13. GEM, Global Entrepreneurship Monitor — «Глобальный мониторинг предпринимательства» — Профиль Россия; данные за 2014 год // Официальный сайт. URL: <http://www.gemconsortium.org/country-profile/104>.

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

Негосударственное образовательное частное учреждение

«Институт мировой экономики» г Москва

МОДЕРНИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЕГО ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТЬЮ

В статье представлен методический инструментарий поэтапной количественной оценки влияния совершенствования управления инновационной ак-

тивностью на уровень модернизации транспортной системы страны, обоснован алгоритм проведения данной оценки.

На современном этапе социально-экономического развития России приобретает особое значение модернизация (улучшение состояния) инфраструктурных комплексов национальной экономики. Среди них особое место занимает транспортный комплекс, предназначенный для бесперебойной доставки грузов и пассажиров до мест назначения.

В то же время, как подчёркивал президент РФ В.В.Путин в Послании Федеральному Собранию 4 декабря 2014 года, объекты транспортной инфраструктуры в России ещё не решают своих задач [1].

С целью кардинального улучшения положения дел в транспортном комплексе национальной экономики России автором разработан методический инструментарий поэтапной количественной оценки влияния совершенствования управления инновационной активностью на уровень модернизации транспортной системы страны[2].

На первом этапе автором предлагается определять уровень модернизации транспортной системы страны на прогнозный период по следующей формуле:

$$m_{tr}^t = \frac{V_{tr(m)}^t * 100}{V_{tr}^t}, \quad (1)$$

где: m_{tr}^t - уровень модернизации транспортной системы страны в t-ом году прогнозного периода, проц.;

$V_{tr(m)}^t$ - объём модернизированных транспортных услуг в стране на t-ый год прогнозного периода, млн. руб. (в сопоставимых ценах);

V_{tr}^t - суммарный объём транспортных услуг в стране на t-ый год прогнозного периода, млн. руб. (в сопоставимых ценах).

На втором этапе автором предлагается определять уровень совершенствования управления инновационной активностью транспортной системы страны (с учётом рекомендаций Института народнохозяйственного прогнозирования РАН [3] и Федеральной службы государственной статистики [4]) по следующей формуле:

$$i_{ma(tr)}^t = \frac{P_{ma(tr)}^t * 100}{P_{tr}^t}, \quad (2)$$

где: $i_{ma(tr)}^t$ - уровень совершенствования управления инновационной активностью транспортной системы страны на t-ый год прогнозного периода, млн. руб. (в сопоставимых ценах);

$P_{ma(tr)}^t$ - прибыль от реализации мероприятий по совершенствованию управления транспортной системой страны в t-ом году прогнозного периода, млн. руб. (в сопоставимых ценах);

P_{tr}^t - прибыль от реализации программы модернизации транспортной системы страны в t-ом году прогнозного периода, млн. руб. (в сопоставимых ценах).

На третьем этапе автором предлагается количественная оценка влияния совершенствования управления инновационной активностью транспортной системы страны на уровень её модернизации по следующей формуле:

$$I_{ma}^t(tr) = \frac{i_{ma}^t(tr)}{m_{tr}^t} = \frac{P_{ma}^t(tr) * 100 * V_{tr}^t}{P_{tr}^t * V_{tr(m)}^t * 100} = \frac{P_{ma}^t(tr) * V_{tr}^t}{P_{tr}^t * V_{tr(m)}^t}, \quad (3)$$

где $I_{ma}^t(tr)$ - количественная оценка влияния совершенствования управления инновационной активностью транспортной системы страны на уровень её модернизации.

Предлагаемый автором алгоритм количественной оценки влияния совершенствования управления инновационной активностью транспортной системы страны на уровень её модернизации позволяет существенно повысить экономическую эффективность использования транспортного комплекса в национальной экономике России.

Концептуальные положения данного методического инструментария апробированы автором на Шестнадцатом всероссийском симпозиуме «Стратегическое планирование и развитие предприятий» в апреле 2015 года [5].

Библиографический список:

1. Путин В.В. Послание президента Российской Федерации Федеральному Собранию 4 декабря 2014 года // Российская газета. №278 (6550). 5 декабря 2014 года. С.1-4.
2. Понарина Н.Н. Базовые идеи в концепции глобализации в современных условиях // Власть. 2010. № 9. С. 64-65.
3. Ивантер В.В., Комков Н.И. Перспективы и условия инновационно-технологического развития экономики России // Проблемы прогнозирования. №3 (102). 2007. С.3-20.
4. Россия в цифрах. 2014: Крат. стат. сб./ Росстат. – М.: Информ.-издат. центр «Статистика России», 2014. С.381.
5. Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 4/ Материалы Шестнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 14-15 апреля 2015 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г.Б.Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2015. С.140-142.

Нуриева И.Р., студентка 5 курса

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный аграрный университет»

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ РАСЧЕТОВ С РАЗНЫМИ ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ

В статье написаны наиболее эффективные пути улучшения расчетов с разными дебиторами и кредиторами и ошибки при бухгалтерском учете расчетов с разными дебиторами и кредиторами на примере конкретного экономического субъекта.

В процессе своей финансово-хозяйственной деятельности организация вступает в многочисленные и многообразные взаимоотношения с другими уча-

стниками этой деятельности. При этом у организации возникают расчетные отношения, отражающие взаимные обязательства с другими юридическими и физическими лицами.

Дебиторская и кредиторская задолженность – неизбежное следствие существующей системы расчетов между предприятиями, при которой всегда наблюдается разрыв во времени платежа и момента перехода права собственности на товар и других товарно-материальных ценностей; предъявления платежных документов и их оплаты. Основной задачей любой коммерческой организации является получение прибыли, поэтому встает вопрос о снижении дебиторской и кредиторской задолженности, высокий уровень которой может снизить ее финансовую устойчивость [3].

Нами было рассмотрено сельскохозяйственное предприятие МУП МТС «Учалинская», которое находится в Республике Башкортостан. В ходе исследования выяснилось, что к расчетам с разными дебиторами и кредиторами в условиях МУП МТС «Учалинская» относятся расчеты по обязательному страхованию, по исполнительным листам, по аренде сельскохозяйственных угодий. Аналитический учет расчетов с разными дебиторами и кредиторами осуществляется на отдельных субсчетах к одноименному синтетическому счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Изучив учет расчетов с разными дебиторами и кредиторами в МУП МТС «Учалинская», выявили следующие недостатки в учете:

- 1) применение устаревшей учетной политики;
- 2) в Приложении к договору об аренде земель не хватает подписей пайщиков;
- 3) определение конечного сальдо по счету 76 «Учет расчетов с разными дебиторами и кредиторами» только по кредитовому обороту;
- 4) в рабочем плане счетов присутствуют неиспользуемые МУП МТС «Учалинской» счета учета, которые загромождают учет, например, расчеты с квартиросъемщиками, расчеты по депонированной заработной плате;

В целях устранения выявленных недостатков предлагаем такие мероприятия как:

- 1) произвести соответствующие настройки в автоматизированной программе бухгалтерского учета для верного определения конечного сальдо по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» в оборотно-сальдовой ведомости [4];
- 2) верно и полно отражать факты хозяйственной жизни по счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», добавить недостающие бухгалтерские проводки.
- 3) выделить группу особо крупных платежей;
- 4) составить график с указанием сроков погашения собственной задолженности;
- 5) составить график востребования дебиторской задолженности;
- 6) вести индивидуальные работы с дебиторами в виде телефонных переговоров, консультаций, реструктурирования долгов;

7) заполнять все обязательные реквизиты в первичных документах.

Для улучшения учета расчета с разными дебиторами и кредиторами предлагаем пути совершенствования учета:

1) проведение аудита учета расчетов с разными дебиторами и кредиторами в МУП МТС «Учалинская»;

2) предлагаем обновить используемый в МУП МТС «Учалинская» программный продукт «1С: Предприятие 7.7» на более новую усовершенствованную версию «1С: Предприятие 8.3».

Библиографический список

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ (ред. 04.11.2014) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

2. Унифицированные формы первичной учетной документации. Постановление Госкомстата РФ от 05.01.2004 г. № 1. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

3. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет [Текст] : Учебник для вузов / Ю.А. Бабаева, – ИНФРА-М, 2010. - 587 с.

4. Богданова Н.А., Рябова М.А. Основы аудита [Текст]: учеб. пособие./ Н.А. Богданова. - Ульяновск: УлГТУ, 2012. - 229 с.

Онтуганова Д.Ш., магистрант

Научный руководитель: к.филос.н., доцент Шадинова Г.А.

Международный казахско-турецкий университет им. Х.А. Ясави

г. Туркестан, Казахстан

ОТНОШЕНИЕ ИСЛАМА К ФИЗИЧЕСКОМУ НАСИЛИЮ ЖЕНЩИН

В этой статье рассматриваются отношения Ислама к физическому насилию женщин. А именно исследуются взаимоотношения между супругами в мусульманской семье, которые строятся на основе взаимной любви, уважения и милосердия.

Одна из самых острых проблем в исламе - наказание женщин как прерогатива мужа и способ разрешения брачных проблем. Очевидно, что защитники прав человека в исламе стремятся достичь такого понимания, которое бы отменяло несправедливость и угнетение женщин, и искореняло любую возможность обращения с ними несправедливо, учитывая их несправедливое положение в различных культурах и странах мира [1].

Прежде чем приступить к вопросу физических наказаний женщин, и тех увечий, боли и позора, которые они влекут за собой, главное, что мы должны иметь в виду, что страдание, страх и тревога ведут к ненависти, изоляции и апатии. А любовь, уважение и доверие вызывают благосклонность, преданность и душевный подъем. В Коране по вопросу наказаний говорится

следующее: «Мужчины являются попечителями женщин, потому что Аллах дал одним из них преимущество перед другими и потому, что они расходуют из своего имущества. Праведные женщины покорны и хранят то, что положено хранить, в отсутствие мужей, благодаря заботе Аллаха. (4: 34 -35) [2].

Вопрос об истинном смысле физических наказаний имеет большое значение, учитывая реальность общественных отношений в современном мусульманском обществе, где женщины подвергаются моральным и физическим жестокостям, оправдать которые пытаются неверным прочтением определенных устаревших фетв, дающих мужу, как главе семьи, безграничные полномочия в семейных делах. Поможет ли покорность или порабощение женщины с помощью боли и позора восстановить чувства привязанности, сострадания, близости и преданности, и спасти семью от распада? И может ли это наказание подчинить сегодняшних мусульманок, хорошо разбирающихся в своих правах и имеющих человеческое достоинство, заставить их мириться с жестоким мужем и терпеть столь обидный союз? Скорее оно окончательно подорвет устои семьи и ускорит ее крах.

Когда жена показывает симптомы недовольства и неповиновения, Коран предписывает мужу уговаривать, просить, и, возможно, предостерегать ее. Это дает ему возможность высказать свои опасения, прояснить недоразумения, сформулировать вопросы, изучить возможные решения, продемонстрировать свою заинтересованность в сохранении их брака на справедливых условиях, и в конечном итоге раскрыть ей глаза на возможные печальные последствия. Если жена упорствует в неповиновении и отвергает все попытки мужа к примирению, не должно оставаться никаких сомнений, что этот брак в серьезной опасности, то есть появилась угроза разрыва, и обе стороны должны понимать, что их семья не может двигаться в том же направлении [1].

Жена – это не просто социальный статус или некая роль в обществе, это ежедневный, ежеминутный труд, и за этот труд женщине обещано большое вознаграждение от милостивого Создателя: «Если женщина молится пять раз в день, соблюдает пост и подчиняется мужу, то ей разрешают войти в Рай через любые врата [3]». К сожалению, в процессе построения взаимоотношений с мужем многие женщины встречают определённые трудности. Зачастую они связаны с отсутствием знаний о личностных особенностях людей и их взаимоотношениях. Однако феминизм, средства массовой информации, родительские модели поведения дали женщине некоторые странные, перевернутые представления об отношениях с мужчинами, наградили их психологическими установками, препятствующими осознанию женщиной своей слабости, и женщины перестали быть таковыми. Эта повсеместная эпидемия сегодняшнего дня.

Брак предназначен не для получения удовольствия, но для создания семьи, обеспечения продолжения жизни народа и рода, для спасения человека от разброда в душе и мыслях, а также для того, чтобы держать под контролем чувственные удовольствия. Как и во многих других вопросах, связанных с сущностной природой, которую Аллах дал каждому существу, удовольствие

является ценой, которая поощряет вступление в брак и способствует ему. Одним из важнейших проявлений супружеской любви является хорошее отношение к супругу. Муж и жена должны оказывать друг другу внимание, быть искренними во всех делах, хранить супружескую верность, демонстрировать свою преданность друг другу, считаться с мнением друг друга, идти на взаимные уступки. Пророк Мухаммад сказал: «Верующий мужчина не имеет права ненавидеть верующую женщину. Снисходительное отношение к супругу или супруге свидетельствует о нравственном совершенстве и духовном богатстве человека [4]».

Таким образом, отношения между супругами в мусульманской семье строятся на основе взаимной любви, уважения и милосердия. Коран учит, что эти качества прививаются людям только Аллахом, и поэтому даже супружеская любовь должна быть в Аллахе и ради Аллаха.

Библиографический список

1. Бить или не бить? <http://vhijabe.ru/family/bit-ili-ne-bit/>.
2. Кулиев Э. Коран. – Алматы: Албаракат, 2011. – 324 с.
3. Довольство мужа... <http://e-islam.kz/ru/islam-zhane-qagam/vnutrennie-kategorii/islam-zhane-otbasy/item/564-eislam>.
4. Сахих аль-Бухари. Хадисы. – Бишкек: УММА, 2003. - 860 с.

Осинов В.К., аспирант 2 курса

Поволжский институт управления имени П.А.Столыпина – филиал РАНХиГС

ПРОЦЕСС ИДЕНТИФИКАЦИИ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

В статье представлены результаты исследования понятий и структуры процесса идентификации ключевых компетенций. Проанализированы существующие проблемы исследуемого процесса. Представлено авторское видение процесса идентификации ключевых компетенций с применением мозгового штурма.

Основой работы и развития любой коммерческой организации является непрерывность ее деятельности, поступательное развитие и получение прибыли на протяжении всего времени своего существования. Современные рыночные реалии ставят компании перед выбором: либо они производят товар (услуги), обладающие конкурентными свойствами, либо покидают рынок. В связи с этим, главной целью, которую ставят перед собой коммерческие организации, является обеспечение стабильного конкурентного преимущества, использование которого станет залогом успешного, продолжительного и результативного развития.

В качестве теоретического подхода к источникам и критериям устойчивых конкурентных преимуществ, в практике менеджмента выделяется концепция ключевых компетенций [1]. Именно в рамках данной концепции К.К. Прахаладом и Г. Хамелом впервые упоминается процесс идентификации ключевых компетенций [4]. Далее рассмотрим основные понятия, которые включает в себя исследуемый процесс.

На сегодняшний день существует множество подходов к определению понятия компетенции. Сам термин появился в конце XVI века и обозначал способность к размышлению, требование, пригодность, возможность. Обобщая определения, данные экономистами (В. Кевин, П. Бертран, С. Перри, К. Кин) компетенцию можно охарактеризовать, как систему знаний, умений, навыков, способностей в определенной области, позволяющих при условиях взаимодействия значительно повысить конкурентоспособность, эффективность и устойчивость работы предприятия [5]. Практика показывает, что в организациях существуют базовые компетенции (стандартные, основные), которые необходимы для функционирования и развития абсолютно каждой компании и ключевые, применение которых позволяет приобрести исключительные конкурентные преимущества в конкретной сфере деятельности.

Следует обратить особое внимание на понятие идентификации и особенности его применения в концепции ключевых компетенций. Данный термин не получил широкого распространения в курсе менеджмента организации. Рассмотрев процесс идентификации в математике (К. Гаусс, Р. Фишер, В. Каменев, В. Гусман), мы видим, что он представляет собой замкнутую систему, имеющую логический порядок: для начала собираются данные, далее происходит формирование множества моделей и затем выбирается наиболее подходящая из них. Но не всегда выбранная модель будет соответствовать экспериментальным данным, в этом случае придется выбрать другую модель или изменить критерии оценки [3]. В политологии идентификация представляет собой процесс обнаружения и выяснения того, чем данная вещь является, а чем нет, что делает конкретную вещь ею самой. Социология представляет данный термин, как процесс отождествления индивида с тем или иным объектом, группой, происходящий в результате усвоения и применения им свойств, стандартов, ценностей, ролей. В кибернетике идентификация – это процесс обработки информации, напрямую связанный с выявлением смыслового содержания сигнала и установлением, поиском его тождества с реальным объектом. Юриспруденция представляет идентификацию, как процесс установления тождества объекта или личности по совокупности общих и частных признаков. Стоит отметить, что все вышеперечисленные определения имеют схожий смысл и характеризуют процесс идентификации, как установление тождественности одного объекта (неизвестного) другому на основании совпадения признаков [2].

По мнению автора, процесс идентификации ключевых компетенций – это последовательная цепь событий, в ходе которых из многочисленных способностей организации выделяются (формируются) те способности, которые позволяют компании производить (или оказывать) товары (или услуги) уникальным,

практически неповторимым способом с потенциально высоким уровнем успеха в долгосрочной перспективе.

Рассматривая различные подходы к процессу идентификации можно говорить о недостаточной разработанности данной темы в научном сообществе, а среди существующих подходов нет определенного единства, которое бы позволило эффективно использовать данный инструментарий в деятельности предприятия. Среди наиболее распространенных проблем в вопросе идентификации ключевых компетенций следует выделить:

- отсутствие данных об опыте идентификации ключевых компетенций;
- неэффективность существующих методик идентификации ключевых компетенций;
- недостаточная разработанность состава процесса идентификации ключевых компетенций.

В данной статье с целью дальнейшей разработки структуры процесса идентификации предлагается использование одного из методов экспертного оценивания – метода мозгового штурма. Таким образом, исследуемый процесс будет выглядеть следующим образом:

1. Проведение мозгового штурма факторов, значимых для потребителей. В рамках данного этапа необходимо определить факторы, влияющие на выбор покупателей продукции или услуги аналогичных той, которые предлагает конкретная организация. После чего определяются потенциальные ключевые компетенции, которые «стоят» за выбранными факторами. Например, если для потребителя имеет ценность размеры продукции, то потенциальной ключевой компетенцией является «компонентная интеграция и миниатюризация».

2. Создание списка факторов, значимых для потребителей.

3. Проведение мозгового штурма способностей организации.

4. Создание списка компетенций организации и определение их актуальности, сложности имитации и широты применения.

5. Анализ созданных списков:

- если была идентифицирована уже имеющаяся в организации ключевая компетенция, следует провести работу по её укреплению и развитию;

- если в организации не было выявлено ни одной ключевой компетенции, следует определить те потенциальные ключевые компетенции, которые необходимо сформировать для достижения устойчивого конкурентного преимущества;

- если в организации не было выявлено ни одной ключевой компетенции, а также не определены потенциальные ключевые компетенции, следует изучить смежные рынки сбыта, где были бы востребованы способности организации и начать процесс идентификации с первого этапа.

6. Оценка затрат на формирование и развитие ключевых компетенций.

Особенностями данного подхода являются нацеленность на удовлетворение желаний потребителей, оперативность идентификации ключевых компетенций и возможность тщательно подобрать специалистов для проведения идентификации ключевых компетенций.

Помимо идентификации ключевых компетенций организации должны развивать особый вид мышления среди своих руководителей, направленный на формирование и развитие ключевых компетенций. В процессе идентификации подразделения компании не должны рассматриваться как нечто обособленное и неприкосновенное, так как это создает преграды свободному движению ресурсов внутри организации и раскрытию талантов менеджеров. Также необходимо определить проекты и работников, которые заключают в себе ключевые компетенции предприятия. Это означает, что ключевые компетенции имеют отношение не к какому-либо подразделению и работнику, а ко всей организации в целом, что говорит об их корпоративной ценности.

Библиографический список

1. Белякова Г.Я., Сумина Е.В. Ключевые компетенции как основа устойчивого конкурентного преимущества предприятия. // Электронный журнал «Исследовано в России» - 2005 г., С. 1070-1080.
2. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. – М. : Книжный мир, 2003.
3. Оленев Н. Н., Каменев Г. К., Гусман В. Л. Исследование устойчивости прогнозирования на модели Российской экономики методом множеств идентификации //ВЦ РАН, Москва. – 2012.
4. Прахалад К. К., Хамел Г. Ключевая компетенция корпорации. Пер. с англ. Катякало В. С., Вестник СПбГУ, Сер. 8. 2003, Вып. 3 (№ 24), С. 18-41.
5. Роздольская И. В., Лихонин К. В. Управление знаниями как комплексный процесс идентификации и развития интеллектуальной ключевой компетенции хозяйствующих субъектов и повышения их конкурентоспособности //Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. – 2010. – №. 1. – С. 63-71.

Ощепкова Д.С., аспирант

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

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

В данной статье проведен анализ основных подходов к определению стоимости человеческого капитала, выявлены их недостатки, а также сформулированы предложения

Сегодня человеческий капитал в экономическом развитии предприятия играет ключевую роль. Однако вопрос его учета в хозяйственной деятельности остается нерешенным, что препятствует формированию эффективного механизма управления. Основные методы определения стоимости человеческого капитала заимствованы из западной практики и не всегда адаптированы к условиям отечественной экономики.

Множество существующих методов к определению стоимости человеческого капитала можно объединить в следующие подходы: затратный, доходный и комплексный (таблица 1) [1].

Таблица 1. Подходы к определению стоимости человеческого капитала

Подход	Содержание	Представители
Затратный	Определение стоимости основано на оценке издержек, связанных с формированием и управлением человеческим капиталом внутри предприятия.	Витстейн Т., Фарр У., Энгель Э., Дублин Л., Лотка А., Ильинский И.В.
Доходный	Стоимость определяется на основе потенциального дохода (дисконтированного), получение которого возможно при использовании человеческого капитала.	Беккер Г., Чисуик Б., Фишер И., Фридмен М.
Комплексный	Многофакторная оценка человеческого капитала (использование системы сбалансированных показателей).	Фитценц Я., Аллавердян В., Багрецов Н.Д., Шелепова Н.А.

Подходы, представленные в таблице, используют различные оценочные механизмы определения стоимости человеческого капитала, что обусловлено неоднородностью взглядов на содержание данной научной категории.

Затратный и доходный подходы имеют узкую направленность: затратный – на необходимость инвестирования, доходный – на возможность получения дохода. Однако стоит отметить, что работники, «равные» по затратам, в перспективе могут обладать различной ценностью для предприятия. Данные подходы не учитывают нематериальный элемент человеческого капитала – интеллектуальную собственность, которая отвечает за творчество в трудовой деятельности. Поэтому результат оценки человеческого капитала, полученный в результате использования данных подходов, не является объективным и достоверным.

В рамках комплексного подхода предприняты попытки всесторонней оценки человеческого капитала. Однако, не смотря на охват большего количества показателей, оценка является субъективной, т.к. отсутствует алгоритм объективного определения исходных данных.

Как упоминалось ранее, человеческий капитал представляет собой систему экономических отношений, в которой под воздействием интеллектуальной собственности происходит капитализация человеческого потенциала посредством осуществления высокопроизводительной деятельности, приводящей к росту дохода. Говоря об оценке человеческого капитала как системы экономических отношений, предлагается использование системной оценки, включающей материальные и нематериальные составляющие.

Материальная оценка позволяет определить эффективность инвестиций предприятия в управление человеческим потенциалом с помощью индекса доходности, представляющего собой отношение величины прироста дохода, полученного в результате инвестирования, к величине осуществленных инвестиций.

Отрицательное значение индекса доходности свидетельствует об ошибочном выборе инвестиционной политики и отсутствии влияния инвестиций на изменение человеческого потенциала. Положительный эффект инвестирования наблюдается при значении индекса доходности от инвестирования больше единицы.

Стоит отметить, что эффективность функционирования человеческого капитала во многом зависит от развитости интеллектуальной составляющей, стоимостная оценка которой невозможна в силу ее неосвязаемости и отсутствия механизмов определения вклада трудового творчества каждого работника в стоимость готового продукта.

Измерение интеллектуальной собственности возможно при помощи экспертной индексации. В виду различий в отношениях человеческого капитала предприятий, обусловленных спецификой сферы деятельности, различным уровнем развития коммуникаций и уникальностью человеческого потенциала, показатели для оценки интеллектуальной собственности (в рамках человеческого капитала) необходимо определять индивидуально для каждого предприятия.

Таким образом, можно утверждать, что человеческий капитал – сложная система, для оценки которой требуется сочетание стоимостных и экспертных методов.

Библиографический список

1. Романтеев П.В. Аналитический обзор методик оценки человеческого капитала // Экономика, предпринимательство и право. — 2011. — № 2 (2). — с. 25-37.

*Плотникова М.М., к.и.н., доцент, Данилов И.И. студент 1 курса
Иркутский государственный университет*

ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ В ИРКУТСКЕ: ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье проведен компаративный анализ трех моллов, находящихся в центре Иркутска. При проведении исследования был использован метод непосредственного наблюдения маркетинговой стратегии, навигации, зонирования торговых площадей и востребованности арендаторов в каждом молле.

Сибирский рынок торговой недвижимости считается одним из самых перспективных направлений для развития в России, а сфера торговли - одной из наиболее устойчивых отраслей к рискам отечественной экономики.

Сейчас в тренде не просто торговые центры, а торгово-развлекательные комплексы, куда приходят люди в поиске положительных эмоций. Это связано с растущей потребностью в развлечениях. Компания Watcom Shop Mechanics отмечает, что покупатель в настоящий момент выбирает для себя только два вида торговых центров: локальный у дома, где он приобретает необходимые

товары, и один специальный торгово-развлекательный комплекс, где есть развлечения и другие драйвера привлекательности [4].

В условиях сибирской зимы востребованы так называемые моллы. Первый молл – полностью крытый торговый центр появился в Америке в 1956 г. в Эдине, пригороде Миннеаполиса. Строительство и эксплуатация отапливаемых и кондиционированных моллов обходилась недешево, но они оказались чрезвычайно популярными и вскоре стали стандартом. Для привлечения покупателей при моллах сооружались не только кинотеатры и рестораны, но и банки, спортивные залы, медицинские центры и даже некоммерческие учреждения вроде почт и библиотек [3, с. 109-110].

Концепция молла – шопинг как развлечение, в молле потребитель может провести целый день. Развлечения играют вспомогательную функцию и направлены на то, чтобы сделать шопинг как можно более приятным и впечатляющим. По наблюдениям экспертов, с открытием развлекательной зоны посещаемость всего торгового центра увеличивается более чем на 20%. Доходность профессионально спланированного торгово-развлекательного центра возрастает на 30-35% по сравнению с обычным [1].

В настоящий момент в Иркутске наблюдается «уникальная» ситуация, когда в центре города находятся 3 молла в пешей доступности друг от друга. Подчеркнем, что в городской истории было нечто подобное, когда в конце XIX в. с проведением через Иркутск железной дороги изменилось направление развития города и отчасти его облик. Другим стал состав приезжих, и начала развиваться новая инфраструктура. В городе были открыты фешенебельные гостиницы, самые роскошные из них находились на центральной улице – Большой. Здание гостиницы «Централь» занимало один из кварталов, другая гостиница «Центральное Деко» славилась своим рестораном и тихими семейными номерами. А самая роскошная гостиница «Гранд-отель», открытая в 1904 г., вытеснила с рынка гостиничных услуг «Центральное Деко», которой пришлось закрыться [2, с. 155-157].

Современная ситуация с моллами напоминает предшествующую - с гостиницами. В 2007 г. в центре Иркутска был открыт первый молл «Карамель», в 2013 г. в пешей доступности от него во вновь построенном 130-м квартале был открыт другой молл «Модный квартал», получивший в 2014 г. престижную премию CRE Federal Award как лучший торговый центр. И, открывшийся в 2015 г. огромный торгово-развлекательный комплекс «КомсоМОЛЛ», обещающий своим посетителям уникальную транспортную доступность и многофункциональную развлекательную зону. Смогут ли три молла выдержать конкуренцию, находясь в непосредственной близости друг от друга?

Целью нашего исследования стал компаративный анализ моллов «Карамель», «Модный квартал» и «Комсомолл», расположенных в центре Иркутска. Компаративный анализ проводился при помощи непосредственного наблюдения в каждом молле маркетинговой стратегии, навигации и зонирования торговых площадей, востребованности арендаторов и развлечений.

«Модный квартал» - это несомненный лидер среди торгово-развлекательных центров Иркутска в настоящий момент, что и подтверждено вручением ему престижной премии как лучшему торговому центру. Удачное расположение в 130-м квартале, пользующемся популярностью и жителей города, и туристов, подземная парковка на 300 машин, собственный бренд, отличная навигация, выдержанное зонирование торговых площадей: одна половина – мужская, другая – женская, отличный дизайн внутренних интерьеров. Прекрасным дополнением общественного пространства является фонтан в центре молла. Одним из магнитов для шопинга стал сетевой магазин H&M, впервые открывшийся в Иркутске, а также другие известные сетевые бренды – Incity, Reserved, Timberland. На рис.1 представлены самые успешные, на наш взгляд, арендаторы «Модного квартала». Другим магнитом для потребителей стала популярная сеть быстрого питания KFC, впервые открытая в Иркутске также в этом торгово-развлекательном центре. По оценкам экспертов на строительство «Модного квартала» было потрачено более 2 млрд руб., которые окупятся через 6-7 лет. «Модный квартал» позиционирует себя и как значимую социальную городскую площадку, на которой проходят масштабные мероприятия, фестивали, акции, съемки фильмов, новостных и развлекательных программ.



Рис. 1. Востребованность арендаторов в ТРК «Модный квартал».

«Карамель», как уже упоминалось, первый торгово-развлекательный центр в Иркутске, открытый в 2007 г. На официальном сайте указано, что «Карамель» реализует классическую концепцию торгового центра окружного уровня. Якорное ядро, которого составляет занимающий первый этаж крупный продовольственный супермаркет «Слата», большой магазин спортивных товаров «Спортмастер» и формирующий развлекательную зону современный многозальный кинотеатр. При торговом центре имеется открытая парковка на 450 мест.

На наш взгляд, в «Карамели» в отличие от «Модного квартала» главным магнитом стала развлекательная составляющая. Кинотеатр как якорь и располагающаяся рядом зона развлечений медиум-формата, окупающаяся, как правило, в течение 2-3 лет. В настоящее время для торговых центров, открытых несколько лет назад, актуальной является проблема реконцепции и репозиционирования своих объектов. Однако, по нашим предположениям, торговый центр «Ка-

рамель» уже окупил себя, поэтому не спешит заниматься реконцепцией. Этому способствует и то обстоятельство, что в «Модном квартале» нет зоны развлечений как таковой, а есть только кинотеатр. На рисунке 2 представлены ключевые арендаторы торгового центра. Подчеркнем, что в Карамели нет четкого зонирования торговых площадей.



Рис. 2. Востребованность арендаторов в ТРК «Карамель»

Торгово-развлекательный комплекс «КомсоМолл» в своей презентации позиционирует себя как центр городской жизни, с уникальным для Иркутска составом магазинов и возможностей для отдыха и развлечений, предназначенный для людей любого возраста и уровня дохода, с открытой парковкой на 1 200 мест. Зона охвата этого ТРК будет распространяться, в том числе, и на Иркутскую область. Планировалось, что «КомсоМолл» будет иметь запоминающийся архитектурный облик. Однако, торгово-развлекательный центр, который открывался дважды в 2014 и 2015 гг. совсем не подходит под это описание: типовая застройка без запоминающегося архитектурного облика, полупустые торговые площади, не готовая к эксплуатации зона развлечений, оставляющий желать лучшего ресторанный дворик. Обещанный для Иркутска уникальный состав магазинов тоже пока не состоялся. Подчеркнем, что часть из этих торговых сетей уже открылась и в «Карамели», и в «Модном квартале».

В настоящий момент экспертами отмечается падение потребительской активности, согласно данным Shopping Index оно составило в 2015 г. - 10,63% по отношению к прошлому году. Покупатели изучают цены, стараются покупать со скидками, используя акции и бонусы. Их поведение стало более избирательным и экономным. В такой ситуации трудно ожидать, что «КомсоМолл» сможет составить достойную конкуренцию в шопинге «Модному кварталу». Однако, если обещанная зона развлечений с 8-ми зальным мультиплексом, оборудованным системами 3D и 4D, детским центром развлечений, боулингом и фут-кортом на 8 концепций разнопрофильных кафе и ресторанов, включая концептуальный ресторан-клуб с панорамным лифтом, будет открыта, то ТРЦ «Карамель» возможно окажется вытесненным с иркутского рынка.

Библиографический список

1. Вьюгин Н. Современные тенденции развития индустрии развлечений // http://www.ekbpromo.ru/ckfinder/userfiles/files/18.03.2015/QubicaAMF_Viugin_Ekbpromo.pdf.

2. Городское самоуправление в Иркутске: 220 лет: монография / под общ. ред. М. М. Плотниковой. - Иркутск: Изд-во Иркут. гос. ун-та, 2008. – 243 с.
3. Рыбчинский В. Городской конструктор: Идеи и города / Пер. с англ. М.: Strelka Press, 2014. – 220 с.
4. Shopping Index 2014: сдержанный прогноз на фоне снижения трафика // Retail&Loyalty // http://www.retail-loyalty.org/knowledgebase/cat_mnenie-eksperta/shopping-index-2014-sderzhannyu-prognoz-na-fone-snizheniya-trafika/.

**Понарина Н.Н., доктор философских наук, доцент, зав. кафедрой,
Клименко А.М., кандидат философских наук, доцент,
Армавирский институт социального образования (филиал)
Российского государственного социального университета**

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ПОВОД ДЛЯ НОВОГО ВЗГЛЯДА НА СОЦИАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

В статье рассмотрен процесс глобализации, который относится к числу основных тенденций современного общества. Глобализация обозначается как направление прогрессивного развития всего хода мировой истории до естественных рамок Земли.

В последнее время на страницах популярных и научных изданий большое внимание уделяется проблеме глобализации. Это явление стало реальностью совсем недавно, но тем не менее оказывает огромное влияние на различные стороны жизни всех стран, затрагивает интересы практически каждого человека. Она рассматривается с разных точек зрения, с различных методологических позиций. Однако, как признает большинство авторов, к пониманию сущности данного феномена приблизиться пока не удалось.

Самая популярная тема современных научных изысканий – исследование глобализационных процессов. Между тем сущность данного явления остается для многих исследователей нераскрытой тайной. Этот феномен оказывает существенное воздействие на все стороны жизни тех обществ, которые оказались вовлеченными в процессы капиталистической интеграции.

Современная глобализация представляет собой противоречивый процесс: если для одних социальных групп она несет огромные выгоды, то другим – новые беды. Определяя в качестве основы происходящих в мире изменений сферу общественного производства, мы наибольшее внимание уделим экономическим аспектам глобализации. Безусловно, что экономикой она не ограничивается, а охватывает все сферы жизни, но для более глубокого понимания нужно ограничить предмет исследования. [1]

Историческое развитие человечества в общем и целом шло по пути прогресса. Прогресс прослеживается во всех сторонах человеческой жизнедеятельности: технике, технологии, производственных отношениях, политике, идеологии, морали и т. д. Формы общежития людей также являют собой ряд услож-

няющихся структур: для первобытной эпохи характерна организация из родов и племен, для рабовладения и феодализма – народностей, для капитализма – наций. Определенный уровень развития производительных сил и производственных отношений создает условия для существования соответствующей общности людей, которая в свою очередь способствует дальнейшему развитию общественного производства. Эта диалектическая связь раскрывает механизм функционирования саморазвивающихся систем – социумов. Однако усложнение последних ограничено поверхностью нашей планеты, которая является сейчас и в обозримом будущем единственной средой обитания человека. [2]

В узком смысле глобализация – это конкретно-историческое явление, включающее процессы развития связей между странами до такой степени, когда они выходят на новый уровень, образуя единую всемирную сверхсистему общественных отношений, в которой каждый элемент не может функционировать без другого. Ведущей стороной здесь является интеграция экономик отдельных стран, при этом глобализация к ней не сводится, т. к. охватывает все сферы жизни. Современная глобализация (в узком смысле) является конкретным воплощением тенденции прогресса.

Глобализация и неокOLONиализм представляют собой два генетически близких явления, характеризующих различные стороны развития межнациональных связей в эпоху империализма. Для научного исследования их диалектической взаимосвязи необходимо помнить о различиях содержания терминов «глобализация» и «неокOLONиализм».

Глобализация – процесс с очень широким содержанием, поэтому выделение главной и основной стороны в виде экономического аспекта является предпосылкой осмысления всего многообразия современной действительности. Противоречивость глобализации подразумевает, в том числе, различное отношение всех социальных групп к ней. Однако закономерным является то, что господствующие классы получают самые большие выгоды от интернационализации экономик государств мира, тогда как отношение негосподствующих слоев определяется тем, какому социуму они принадлежат – «центральному» или «периферийному». [3]

В высокоразвитых странах Запада позиция так называемого «среднего класса» в этом вопросе обусловлена самим двойственным положением, ибо, с одной стороны, наемные рабочие заинтересованы в освобождении от эксплуатации, и здесь они выступают против глобализма, но извлечение сверхприбылей из эксплуатации стран «третьего» и бывшего «второго» мира позволило создать на Западе такую систему, при которой рабочие помимо зарплаты, соответствующей рыночной цене их труда, получают дополнительный доход для того, чтобы острота противоречий была снижена.

В «периферийных» странах обстановка намного острее, поскольку во многом за их счет решаются многие проблемы в «мировом центре». Лагерь сторонников глобализации здесь значительно меньше. К нему примыкает лишь немногочисленная, но хорошо организованная и сильная «компрадорская буржуазия», которая служит проводником политики западных стран в своих госу-

дарствах. Они обеспечивают удержание развивающихся стран в орбите мировой капиталистической системы. Поскольку ее привилегированное положение напрямую связано с финансовыми кругами Запада, она кровно заинтересована в ускорении процессов глобализации.

Научному анализу происходящих в мире изменений мешает то обстоятельство, что исследователи вкладывают свой особый смысл в понятие «глобализация». Последнее выступает субъективным отражением, обработкой сознанием ученого той объективной основы, которая заключена в социальной действительности. Эти реально происходящие процессы и являются тем общим, что должно объединять разнообразные концепции. [4]

Библиографический список:

1. Понарина Н.Н. Базовые идеи в концепции глобализации в современных условиях // Власть. 2010. № 9. С. 64-65.
2. Крючкова О.М., Бережная Е.В. Социальное предпринимательство как феномен современной экономики // Социальные науки. 2015. Т. 1. № 2-1 (5). С. 50-54.
3. Аванесова Н.Г., Муравская Е.А. О проблемах построения правового государства в России // Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты - г. Новосибирск, г. Армавир, г. Саратов, 2015. С. 5-7.
4. Клименко А.М. К вопросу о законе как основном источнике права // Социальные науки. 2015. Т. 1. № 2-1 (5). С. 91-96.

***Притулина О.В., кандидат юридических наук, доцент,
Конonenko В.М., доктор исторических наук, профессор,
Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ***

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СФЕРЕ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

В статье рассматриваются меры гражданско-правовой ответственности за нарушение прав потребителей в сфере оказания услуг; анализируется порядок их применения; предлагаются меры по совершенствованию законодательства в данном вопросе.

Основной тенденцией последних десятилетий является существенное расширение сферы услуг. В условиях развития рыночных отношений, а также экономической нестабильности, значительно возрастает объем услуг, специфически присущих рыночной экономике (аудиторских, риэлтерских, юридических, банковских, страховых). Всегда востребованным было оказание услуг по обучению, медицинских и ветеринарных услуг, а также услуг по перевозке грузов, пассажиров и багажа. [1]

В отношениях между потребителями и изготовителями (исполнителями, продавцами) потребитель изначально выступает субъектом, юридически менее

защищенным. Потребитель не способен компетентно оценивать информацию о качестве, безопасности и иных потребительских свойствах товаров и услуг, предоставляемую продавцами (изготовителями, исполнителями). [2]

Вопросы юридической ответственности за нарушение прав потребителей регулируют нормы гражданского, уголовного и административного законодательства. Однако законодатель существенно снизил уровень уголовной и административной ответственности в данной сфере. Так, в 2003 г. была отменена уголовная ответственность за обман потребителей, предусмотренная ст. 200 Уголовного кодекса РФ. В настоящее время кодекс закрепляет ответственность лишь за нарушение прав потребителей, связанных с качеством товара (работ, услуг) и его безопасностью (ст. 238 УК РФ).

Кодекс об административных правонарушениях РФ устанавливает ответственность за ненадлежащее исполнение субъектами предпринимательской деятельности требований о защите прав потребителей (продажа товаров, выполнение работ либо оказание населению услуг ненадлежащего качества или с нарушением требований технических регламентов и санитарных правил, обман потребителей). Однако административная ответственность несопоставима с выгодой от нарушений, что толкает недобросовестных производителей на осознанное и умышленное нарушение прав потребителей с целью извлечения максимальной прибыли.

На фоне ослабления ответственности за нарушения прав потребителей происходит рост таких правонарушений. Так, глава Роспотребнадзора Анна Попова сообщила, что в 1992 г. обращений от граждан по поводу нарушения прав потребителя было 16,2 тысячи, а в 2014 г. они превысили 310 тысяч. Около 70% обращений составляют жалобы на сферу торговли, 30% - жалобы на сферу оказания услуг. Данные цифры говорят о зарегистрированных обращениях потребителей, реально же этот показатель гораздо выше. [3]

Представляется очевидным вывод, что законодатель сделал упор на применении гражданско-правовой ответственности за нарушение прав потребителей в сфере оказания услуг.

Действующее законодательство в данной области предусматривает такие меры ответственности, как возмещение убытков, уплата неустойки, компенсация морального вреда, взыскание штрафа, что впрочем не освобождает исполнителя от выполнения возложенных на него обязанностей. Возмещение убытков направлено на восстановление имущественных прав потерпевшего за счет имущества правонарушителя. [4]

Возмещение убытков - основная универсальная форма гражданско-правовой ответственности, которая может применяться во всех случаях, если иное не предусмотрено в законе или договоре, а также в сочетании с другими самостоятельными формами имущественной ответственности. Убытки представляют собой отрицательные имущественные последствия, возникающие вследствие нарушения субъективных гражданских прав субъектов гражданского права.

Неустойка - это определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения. В соответствии с законодательством о защите прав потребителей неустойка является законной, т.е. стороны правоотношения своим соглашением не могут уменьшить ее размер. Неустойка носит штрафной характер – убытки, причиненные потребителю, взыскиваются в полном объеме сверх неустойки (пени), если иное не установлено законом. [5]

В Постановлении от 28.06.2012 г. № 17 Пленум Верховного Суда Российской Федерации большое внимание уделяет правилам начисления и взыскания неустойки, однако разъяснения по этому вопросу в основном соответствуют сложившейся судебной практике. Иначе сформулировано лишь положение о порядке применения ст. 333 ГК РФ, предусматривающей возможность уменьшения неустойки (размер неустойки теперь не может быть снижен по инициативе суда).

Моральный вред - это физические или нравственные страдания гражданина, причиненные ему действиями, нарушающими его личные неимущественные права либо посягающими на принадлежащие ему другие нематериальные блага, а также в других случаях, предусмотренных законом.

В соответствии со ст. 15 Закона «О защите прав потребителей» моральный вред, причиненный потребителю вследствие нарушения изготовителем (исполнителем, продавцом, и т.п.) прав потребителя, предусмотренных законами и правовыми актами Российской Федерации, регулирующими отношения в области защиты прав потребителей, подлежит компенсации причинителем вреда при наличии его вины.

Представляется, что необходимо закрепить в законодательстве кроме судебного и внесудебный (добровольный) порядок компенсации морального вреда, что позволит «разгрузить» суды от исков о компенсации морального вреда. Для этого в ч.1 ст.15 Закона слова «Размер компенсации морального вреда определяется судом и не зависит от размера возмещения имущественного вреда» необходимо изложить следующим образом: «Размер компенсации морального вреда определяется заинтересованными сторонами в досудебном порядке или судом и не зависит от размера возмещения имущественного вреда».

Кроме того, наряду с денежной формой компенсации морального вреда, целесообразно предусмотреть с согласия потерпевшего и натуральную форму компенсации, путем предоставления последнему определенных товаров, работ или услуг, так как не исключена ситуация, когда нарушитель вреда, при отсутствии у него денежных средств или невозможности их выплаты в порядке компенсации морального вреда в ближайшее время может возместить вред товарами, работами или услугами, а потерпевший не возражает против такой формы компенсации. Поэтому в ч. 1 ст. 151 ГК РФ слова «суд может возложить на нарушителя обязанность денежной компенсации указанного вреда» следует заменить словами «он подлежит компенсации лицом, причинившим вред, в денежной или с согласия потерпевшего, в натуральной форме».

В целях обеспечения интересов заказчика услуги, следует закрепить в законе презумпцию гарантированности достижения результата оказываемой услуги. Данная презумпция может быть опровергнута путем прямого указания в законе или в договоре на то, что исполнитель не гарантирует достижение результата.

Между потребителем и обязанным лицом может быть заключено соглашение о договорной неустойке, размер которой выше размера неустойки, определенной законом; договорная неустойка может быть установлена и в связи с нарушениями договорных обязательств, за которые Законом РФ «О защите прав потребителей» неустойка вообще не предусмотрена. В этом случае при обсуждении вопроса о снижении договорной неустойки должна применяться норма, согласно которой снижение договорной неустойки, подлежащей уплате лицом, осуществляющим предпринимательскую деятельность, допускается в исключительных случаях, когда будет доказано, что взыскание неустойки в предусмотренном договором размере может привести к получению потребителем необоснованной выгоды. В связи с этим следует внести изменения в ст. 333 ГК РФ, дополнив ее абзацем соответствующего содержания.

Представляется, что п. 6 ст. 13 Закона о защите прав потребителей (взыскание штрафа в размере 50% от присужденной в пользу потребителя суммы, за несоблюдение в добровольном порядке удовлетворения требований потребителя) следует исключить. Данная норма противоречит действующему законодательству (суд решает вопрос о присуждении суммы, даже помимо воли истца) и нарушает равновесие сил потребителей и предпринимателей. Неустойка по ст. 330 ГК в полной мере защищает права потребителя. В случае если же законодатель этим штрафом хочет встать и на стимулирование общественных организаций по защите прав потребителей путем перечисления части штрафа в их пользу, то следует внести в ГПК РФ изменения в части судебных расходов, которые возмещаются такой общественной организацией продавцом в случае удовлетворения требований потребителя.

Библиографический список:

1. Понарина Н.Н. Воздействие глобализации на коммуникации // Теория и практика общественного развития. 2011. № 3. С. 36-38.
2. Аванесова Н.Г., Муравская Е.А. Правовая культура в общественной системе современного общества // Социальные науки. 2015. Т. 1. № 2-1 (5). С. 85-90.
3. Роспотребнадзор: заявлений о нарушении прав потребителей стало больше // <http://ria.ru/society/20150310/1051740467.html#ixzz3a>
4. Кононенко В.М., Притулина О.В. Перспективы развития институтов медиации и мирового соглашения // В сборнике: Вестник Армавирского института социального образования (филиала) РГСУ Научный ежегодник по материалам конференции, проходившей в Армавирском институте социального образования (филиале) РГСУ. 2014. С. 206-210.
5. Крючкова О.М. Общество потребления и экономика, основанная на нравственном выборе // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2011. Т. 4. № 4. С. 113-121.

КОНСТРУИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Структура центров ответственности на предприятии разрабатывается исходя из его отраслевых и индивидуальных особенностей. Молочная отрасль пищевой промышленности, как и любая другая, имеет свою специфику, которая должна учитываться при организации на предприятии системы управленческого учета.

Все составные части управленческого учета взаимосвязаны, формирующаяся в них информация характеризует уровень организованности и совершенствования управленческого учета и системы управления в целом.

Учет по центрам ответственности является одной из подсистем, обеспечивающих внутрифирменное управление. Выделение центров ответственности является основой управления подразделениями организации, бюджетирования, управления ключевыми аспектами, способствующими эффективному управлению бизнесом.

Центр ответственности – это часть организации, выделяемая в учете для контроля за ее деятельностью. По принципу возможности и целесообразности исчисления прибыли и ее использования центры ответственности подразделяются на четыре вида:

- центр затрат;
- центр дохода;
- центр прибыли;
- центр инвестиций.

На предприятии могут использоваться разные сочетания центров ответственности. ОАО «Молочный комбинат Энгельский» Саратовской области специализируется на производстве молочной продукции, и, согласно схеме структуры предприятия, включает в себя несколько производственных цехов, складское хозяйство, бухгалтерию, обслуживающие цеха и несколько вспомогательных служб. В целом, структура центров ответственности предприятия имеет вид:

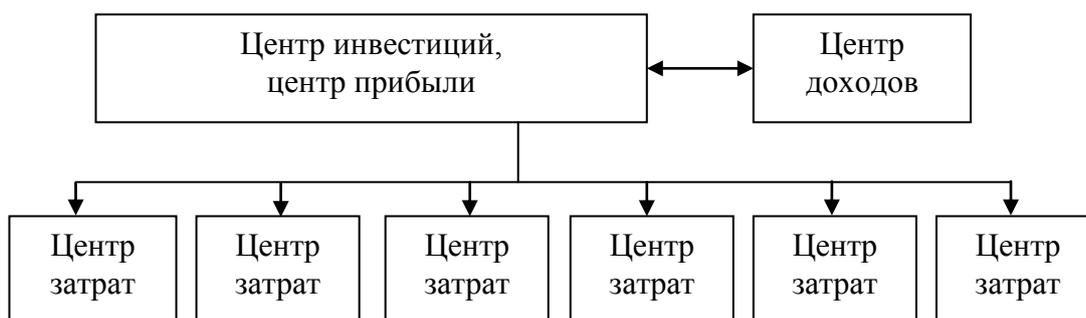


Рис. 1. Структура центров ответственности ОАО «Молочный комбинат Энгельский»

Часть подразделений представлена в виде центров затрат: это производственные цеха, складское хозяйство, бухгалтерия, обслуживающие цеха и вспомогательные службы. Комбинат в целом представляет собой центр прибыли и инвестиций, а в качестве центра доходов выступает ООО «Поволжский торговый дом», который занимается сбытом продукции комбината и имеет права эксклюзивного дистрибутора его продукции. «Поволжский торговый дом» как центр доходов находится не в подчинении, а во взаимодействии с центром прибыли и инвестиций ОАО «Молочный комбинат Энгельсский», поскольку является не подразделением комбината, а частью холдинга «Белая Долина».

Как было сказано выше, центрами затрат служат производственные подразделения комбината, а также вспомогательные службы, не приносящие доходов. Руководители этих центров контролируют их затраты и несут за них ответственность, прямо пропорциональную степени их контроля.

Для целей управленческого анализа все центры затрат подразделяются на два вида: производственные и непроизводственные. Производственными центрами затрат организации являются ее производственные подразделения, то есть, в данном случае, Производственная лаборатория, маслоцех, аппаратный цех, цех розлива, цех мороженого, цех стерилизации и сушки, тарный цех, компрессорный цех и электроцех. Анализ их эффективности производится на основе метода нормативных затрат, согласно которому в каждом производственном центре устанавливается нормативное соотношение между потребленными ресурсами и объемом выпущенной (произведенной) продукции. На основе технологических нормативов расхода материала и трудозатрат для каждой единицы выпущенной продукции определяется нормативное количество материалов и затрат прямого труда. Руководитель каждого производственного центра затрат контролирует затраты центра и несет ответственность за контролируемые отклонения их величин от нормативных.

Непроизводственные центры затрат – это структурные подразделения, выполняющие различные административные, финансовые, юридические функции, а также занимающиеся маркетингом, исследованиями и разработками. В ОАО «Молочный комбинат Энгельсский» это бухгалтерия, склады готовой продукции и мороженого, ремонтно-строительная служба, мастерская. Основную часть расходов в этих подразделениях составляют расходы на заработную плату персонала.

Затраты непроизводственных центров затрат прямо не связаны с объемом производства и продаж и являются постоянными или условно-постоянными. Для непроизводственных центров затрат ключевой проблемой является определение оптимального уровня затрат на их содержание.

Весь молочный комбинат полностью является центром прибыли в составе холдинга ГК «Белая долина», а также центром инвестиций, поскольку его руководство имеет право использовать часть прибыли на инвестиционные цели.

Если говорить о структуре центров ответственности всего холдинга «Белая Долина», то она выглядит примерно следующим образом (рис. 2).

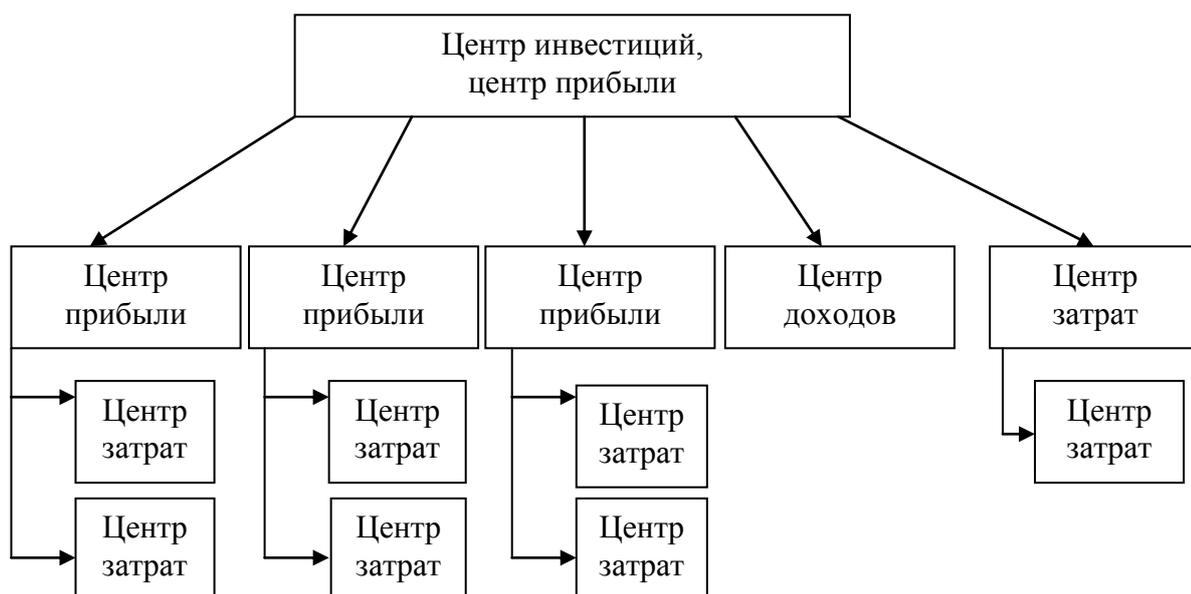


Рис. 2. Структура центров ответственности ГК «Белая долина»

В группу компаний входят «Молочный комбинат Энгельсский», «Мясокомбинат Митэк» и фирменная сеть «Белая долина», являющиеся центрами прибыли, «Поволжский торговый дом», являющийся центром дохода, и транспортная компания «Алекс-1», являющаяся центром затрат.

Библиографический список

1. Бухгалтерский учет и анализ: учеб. пособие / Е.И. Костюкова, О.В. Ельчанинова, С.А.Тунин, И.Б. Манжосова и др.; под. ред. Е.И. Костюковой. – М.: КНОРУС, 2014. – 408с.
2. Бухгалтерский учет: финансовый и управленческий: учебник / под. ред. проф. Н.Т. Лабынцева. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 800 с.
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. – 8-е изд., испр. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – 570 с.
4. Гаррисон Р., Норин Э., Брюэр П. Управленческий учет. 12-е изд. / Пер. с англ. Под. ред. М.А. Карлика. – СПб.: Питер, 2010. – 592 с.
5. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: Инфра-М, 2011. – 576 с.
6. Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
7. Козин Е.Б., Козина Т.А. Бухгалтерский учет на пищевых предприятиях. – М.: Колос, 2000. – 224с.
8. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2013. – 496 с.
9. Управленческий учет: учеб. пособие (Бакалавриат) / под. ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Магистр, 2011. – 428 с.

*Рау Э.И., к.э.н., доцент, Кайдаш П.П., магистрант
ФГБОУ ВО Барнаульский филиал Финансового университета
при Правительстве РФ*

ТЕНЕВЫЕ ПРОЦЕССЫ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

В статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с коррупционной деятельностью в сфере госзакупок, приведены основные варианты «обхода» законодательства и статистика правонарушений.

Теневые процессы в «легальной» экономике связаны с коррупцией. В разнообразных формах коррупции напрямую или косвенно участвует не менее 60% от общего состава чиновников [1, с.38], осуществляющих свою деятельность в системе государственного управления и местного самоуправления.

Причины неэффективного управления публично–властных структур были исследованы в трудах Г. Беккера [2], Бельского [3], Ф. Херцберга, Р. Самсонова [4, с. 204], [5, с. 140], [6, с.98] и других [7, с. 75], [8], [9, с. 71].

Область государственных закупок – одна из наиболее коррупционных разделов отечественной экономики. Коррупционные отношения в сфере закупок могут возникать на всех этапах закупок и материализации государственных контрактов [10].

В России сравнительно недавно начат процесс организации контрактной системы, которая предусматривает комплексный подход к регулированию отношений в сфере закупок, создание необходимых институтов контрактации и профессионализацию закупочной деятельности [11], [12].

К основным способам совершения коррупционных поступков в сфере госзакупок можно отнести следующие:

1-й способ: уклонение от проведения конкурсных процедур по выбору поставщика товаров, исполнителя услуг.

2-й способ: получение части денежных средств, перечисленных исполнителям за фактически не выполненные работы (услуги), путем оформления подложных актов приемки.

3-й способ: незаконное получение премии за послабления при приемке результатов работ, выполненных по заказам государственных организаций.

4-й способ: получение денег за работы по государственному контракту, фактически выполненные не подрядчиком, а сотрудниками заказчика в порядке служебного задания.

5-й способ: незаконное получение вознаграждения за содействие коммерческим организациям в признании их победителями конкурсов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг и другие способы.

Счетной палатой Российской Федерации был проанализирован отчет об итогах мониторинга действенности использования бюджетных средств, направляемых на закупку товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд в условиях развития контрактной системы. Федеральный

закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» не повысил эффективность системы госзакупок. В 2014 г. Счетной палатой РФ выявлено 276 нарушений законодательства о размещении заказов и законодательства о контрактной системе в сфере закупок на общую сумму 39,6 млрд. руб.

Если говорить об экономическом эффекте (сокращение расходов разных уровней), то тенденция к сокращению затрат положительная. По данным Федерального казначейства зафиксировано снижение экономии по итогам проведения закупок с 7% в 2013 г. до 5% в 2014 г.

Позитивный эффект проявил себя после введения общественного контроля в сфере закупок. Процедура неопременного общественного обсуждения была проведена в отношении 292 закупок стоимостью свыше 1 млрд руб. По итогам первого этапа общественных обсуждений 21 закупка на сумму 55,7 млрд руб. была отменена заказчиками после получения ими замечаний. По итогам второго этапа общественных обсуждений – 2 закупки на сумму 4,6 млрд руб.

Таким образом, следует отметить, что государство ведет необходимую и эффективную деятельность по противодействию коррупции в сфере государственных закупок. Совокупный подход к решению предоставленной проблемы санкционирует исключить вероятные противозаконные деяния со стороны участников закупок. Борьба с коррупцией способна быть результативной только при условии ее системности и постоянности. В связи с этим, следует отметить необходимость дальнейшего анализа и планирование механизмов противодействия настоящему явлению.

Библиографический список:

1. Мазурин С. Ф. Влияние коррупции на национальную безопасность государства // Государственная власть и местное самоуправление. 2013. – №6. – с. 38-41
2. Беккер Г. С. Человеческое поведение. Экономический подход // Избранные труды по экономической теории. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
3. Бельский К.С. Персональная ответственность и дисциплина в государственном управлении // Советское государство и право. 1984. – №3.
4. Самсонов Р.А. Основы экономической теории институционального монополизма // Журнал экономической теории. – 2010. – №2.
5. Самсонов Р.А. Институциональный монополизм. Сущность и особенности регулирования // Вопросы экономики. – 2007. – №1.
6. Самсонов Р.А. Экономическая теория ответственности публично-властных структур // Журнал экономической теории. – 2013. – № 3.
7. Рау Э.И., Кайдаш П.П. Основные формы коррупционной деятельности в сфере государственных закупок // Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 июня 2015 г., г. Уфа). - Уфа: АЭТЕРНА, 2015. С. 74-76
8. Рукина И.М. Влияние коррупции на состояние экономики государства // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2009. №6. URL: <http://cyberleninka.ru>
9. Рау Э.И., Кайдаш П.П. Проблемы реализации антикоррупционной политики государства // Инвестиции и экономика: проблемы и перспективы роста: Материалы между-

народной научно-практической конференции, г. Барнаул, 18 марта 2014 г.– Барнаул: АЗБУ-КА, 2014.

10. Счетная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://ach.gov.ru>

11. Трансперенси Интернешнл Россия [Электронный ресурс]. – URL: <http://transparency.org.ru>

12. Национальный Антикоррупционный Совет Российской Федерации [Электронный ресурс]. - URL: <http://korupcii.net>

Рябов В.Н., доцент, Мамиева А.А.

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет» г. Ставрополь

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛЬНЫМ СЕКТОРОМ ЭКОНОМИКИ

Информационные технологии (ИТ) получают ускоренное развитие в современном обществе, поэтому всё большую актуальность приобретает изучение особенностей их функционирования в российской экономике. Таким образом, целью данной статьи является изучение преимуществ использования технологий в различных секторах экономики.

Процесс информатизации современного общества обуславливает ускорение темпов его развития, затрагивая при этом все сферы человеческой деятельности. Пожалуй, в большей степени это относится к области экономики, поскольку любое предприятие или фирма постоянно работают с большими потоками информации. В связи с этим особую важность приобретают информационные технологии, которые позволяют отбирать из этих потоков лишь информацию, необходимую для реализации задач организации.

Информация является важным элементом управления, поскольку помогает составлять правильную оценку состояния организации. Современная экономика характеризуется увеличением информационного объема в различных сферах предоставления услуг, в торговле, а так же в финансово-банковской сфере и в промышленности. Однако столь стремительное распространение информации в данном секторе не представлялось бы возможным без применения ИТ [1].

Основная цель, которую преследуют организации, состоит в использовании информационных технологий с целью сокращения издержек и повышение производительности. Положительные результаты достигаются в следующих направлениях развития предприятий [2]:

1. Фиксирование информации о доходах и сравнение результата с помощью группировки по сегментам позволяет повышать конкурентоспособность предприятий.

2. Автоматизация отдельных процессов позволяет ускорить процесс производства.

3. Благодаря централизации системы отслеживания заказов, становится возможным одновременный контроль над обслуживанием нескольких подразделений одновременно.

4. Введение единой специализированной системы для создания отчета по оценке работы организации позволяет легче контролировать производство.

5. Решение за короткие временные промежутки различных бизнес-задач становится возможным благодаря применению компьютерных систем и электронного документооборота.

В связи с вышеперечисленными характеристиками можно говорить о том, что использование современных технологий позволяет подключаться к любым информационным массивам для оперативного разрешения разнообразных вопросов. Однако следует отметить наличие ряда важных проблем, которые препятствуют развитию и распространению ИТ [3]:

1. Низкий уровень финансирования, прохождение в негодность компьютерного оборудования, а так же проблема нехватки квалифицированных кадров в работе с ИТ-продукцией становится препятствием для обновления технической базы на предприятиях.

2. Возникает проблема экспорта продукции ИТ, связанная с трудностями в ее таможенном оформлении, поскольку согласно действующему законодательству компании должны предоставлять большое количество документов, что влечет за собой рост расходов, стимулирующих увод этих операций за рубеж.

3. Низкий уровень финансирования, который сдерживает появление компаний, занимающихся исследованием и производством продукции в сфере информационных технологий.

4. Несоответствие законодательства развитию ИТ и отсутствие базы для полноценной защиты информации.

Исходя из всего вышесказанного, можно заключить, что для развития отрасли ИТ в России необходима государственная поддержка повышения экспортного потенциала и привлечения крупных иностранных производителей для размещения в стране их научных центров и офисов.

Помимо всего прочего, необходимо совершенствование законодательства в области ИТ, поскольку законы, созданные более десяти лет назад потеряли свою актуальность и не затрагивают сферы, в которых необходима поддержка пользователей.

Внедрение информационных технологий необходимо в областях работы с документацией, расчетами, а так же управления персоналом и в организации различных процессов. Для этого необходимо повышение качества отечественной ИТ-продукции при сравнительно низких издержках. На предприятиях занимающихся производством информационных технологий снижение затрат возможно за счет применения современных систем расчета и рационального использования технических ресурсов.

Безусловно, существует необходимость проведения ряда мероприятий по повышению квалификации специалистов на крупных предприятиях, поскольку

в настоящее время конкурентоспособность российских специалистов довольно низкая.

Мы предлагаем еще один путь решения проблемы. В современном обществе информационные технологии могут удовлетворять не только потребности той или иной организации, но и частных пользователей. Доступность информации стала реальной за счет использования ресурсов сети Интернет. Эта информационная сеть проникла во все сферы человеческой жизни и позволяет формировать крупные торговые сообщества и глобальные электронные рынки.

Распространение новой продукции предприятий через Интернет повысит экспортный потенциал страны. Использование данной сети позволяет производить такие действия как: покупка и продажа товаров, получение информации, вложение денежных средств в выгодные проекты, заключение соглашений и формирование планов организации работы предприятий на основе данных полученных через сеть.

Интернет является информационной средой обитания современного общества и получает развитие благодаря совершенствованию информационных технологий. Его популярность набирает обороты еще и за счет того, что позволяет реализовать практически все бизнес-проекты. Таким образом появляется возможность для ускоренного распространения отечественной продукции ИТ не только в России, но и за рубежом.

Библиографический список

1. Балдин, К.В. Информационные системы в экономике: Учебник / К.В. Балдин, В.Б. Уткин. - М.: Дашков и К, 2013. - 395 с.
2. Бодров, О.А. Предметно-ориентированные экономические информационные системы: Учебник для вузов / О.А. Бодров. - М.: Гор. линия-Телеком, 2013. - 244 с.
3. Горбенко, А.О. Информационные системы в экономике / А.О. Горбенко. - М.: БИНОМ. ЛЗ, 2012. - 292 с.

***Рябов В.Н., к.э.н., доцент, Медведева Я.А.**
Северо-Кавказский федеральный университет*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассмотрены основные положения и важность управления финансовыми результатами, так как эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается именно в финансовых результатах.

Развитие рыночных отношений поставило хозяйствующие субъекты различных организационно-правовых форм в жесткие экономические условия, которые объективно обуславливают проведение ими сбалансированной заинтере-

сованной политики по поддержанию и укреплению финансового состояния, его платежеспособности и экономической стабильности. Оценка экономического состояния является частью финансового анализа. Финансовое состояние характеризует в целом перемены в распределении средств и источников их покрытия. Финансовое состояние является результатом взаимодействия всех производственно-хозяйственных факторов. Анализ финансового результата (прибыли или убытка) хозяйственной деятельности предприятия является важнейшей текущей экономической характеристикой предприятия, а также оценкой его будущего потенциала. Прибыль является не только источником обеспечения внутривозрастных потребностей организации, но и приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов. По своему содержанию финансовый результат весьма сложная категория - это общий результат всех действий хозяйствующего субъекта, затрагивающий экономические интересы участников производственного процесса. Конечный итог многосторонней деятельности каждого хозяйствующего субъекта – это его финансовые результаты: прибыль или убытки. Основным же объектом анализа финансовых результатов является прибыль предприятия. Поэтому важнейшая роль прибыли в развитии предприятия определяется необходимостью непрерывного управления ею в целях роста эффективности хозяйственной деятельности. Управление прибылью представляет - процесс выработки и принятия управленческих решений руководством предприятия по всем основным аспектам ее планирования, формирования, распределения и использования.

Ведущие экономисты в области бухгалтерского учета, экономического анализа и финансового менеджмента большое место уделяют в своих исследованиях изучению управления финансовыми результатами хозяйственной деятельности предприятия, однако подходят к определению экономического содержания данного понятия в различных аспектах и с разной степенью детализации. Рассмотрим некоторые из них:

И. А. Бланк приводит такое определение:

«Управление прибылью представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии» [1].

Юджин Ф Бригхэм рассматривает данное понятие более широко: «Под управлением финансовыми результатами предприятия понимает комплекс мероприятий по управлению кредитно-денежными отношениями предприятия, реализуемых в определенном порядке ответственной структуры для решения взаимосвязанных задач восстановления, укрепления и расширения финансов» [2].

На основании изученных определений предложим свое: управление финансовыми результатами деятельности предприятия - движущий мотив деятельности организации и персонала, создающих условия для формирования и эффективного распределения прибыли.

В общем плане текущие задачи по управлению финансовыми результатами определяются хозяйственной деятельностью предприятия, зафиксированной

практически в каждом уставе - улучшение финансовых результатов или максимизация прибыли.

В процессе изучения данной темы, начиная с ее истоков, мнения экономистов касаясь вопроса о главной цели управления экономическими результатами значительно менялось:

1. Классическая экономическая теория считала, что главной целью управления прибылью является ее максимизация. Данную теорию в 1938 году изложил французский экономист А. Курно. Но данное понимание главной цели управления прибылью подвергалось критике со стороны других экономистов.

2. Затем, многие экономисты делали предположения, что главная цель управления хозяйственной деятельностью предприятия - обеспечение финансового равновесия предприятия в процессе его развития. Так же они считали, что реализация данной цели обеспечит длительное безкризисное развитие предприятия и расширение объемов его хозяйственной деятельности.

3. Современная экономическая теория выдвигает следующую цель - обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия. Данную трактовку главной цели поддерживают все современные теоретики в области управления, так как она наилучшим образом реализует финансовые интересы владельцев предприятия.

Исходя из вышеизложенных трактовок можно обозначить, что главной целью управления прибылью является обеспечение благосостояния собственников предприятия и его финансового равновесия в текущем периоде и в перспективе.

В условиях рыночной экономики эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в получаемой предприятием прибыли, которая в свою очередь выступает в качестве конечных финансовых результатов. Управление финансовыми результатами ответственный и важный в деятельности предприятия процесс, так как проблема повышения финансовых результатов является важнейшей для любого коммерческого предприятия, так как именно в финансовом результате заключается выраженный в денежной форме итог хозяйственной деятельности организации в целом и ее отдельных подразделений.

Своевременный расчёт и анализ прибыли и рентабельности приведёт в будущем к стабильному росту и развитию торгового предприятия, максимизации прибыли, сокращению издержек обращения и увеличению темпов развития. Рентабельность и прибыль тесно связаны между собой. Рост рентабельности объективно свидетельствует об увеличении получаемой прибыли. Другими словами, при росте прибыли создаются условия для увеличения рентабельности.

Библиографический список

1. Бланк А.И. Управление прибылью: Учебник – 3-е изд., перераб. и доп. – Киев, 2007. - 768 с.
2. Юджин Ф. Бригхэм Финансовый менеджмент: Учебник / Юджин Ф. Бригхэм, Майкл С. Эрхардт – СПб.: Питер, 2011. – 959 с.

*Рябов В.Н., кан. экон. наук, доцент, Николаева Е.О.
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

В статье рассмотрены основные аспекты развития агропромышленного комплекса Ставропольского края, положительные и отрицательные стороны в тенденции развития АПК, а также роль информационного прогнозирования и планирования в деятельности промышленных и сельскохозяйственных отраслей края.

Агропромышленный комплекс представляет собой совокупность различных промышленных и сельскохозяйственных отраслей, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой в процессе удовлетворения потребностей населения в сырье и готовой продукции. Развитие АПК является важным условием поддержания экономической стабильности как всей страны, так и отдельных ее областей.

Ставропольский край является регионом с хорошо развитыми промышленным и аграрным комплексами. Это способствует удержанию экономики края на высоких позициях по динамичности объемов роста в России. Наиболее результативными является отрасль растениеводства. Ставрополье признано одним из наиболее крупных производителей и поставщиков зерна высокого качества. [6]

Главной задачей сельскохозяйственного производства в крае ставится обеспечение жителей экологически чистыми продуктами питания собственного производства. Благоприятные природные и климатические условия, плодородные черноземные и каштановые почвы, большое количество водохранилищ способствуют существованию и развитию предприятий по производству почти всех необходимых видов сельскохозяйственной продукции. Однако, слабые стороны в развитии АПК, проявляющиеся, в основном, в износе производственной техники, недостаточной поддержке государством, низком уровне инвестиций, а также отсутствии надлежащих санкций за нарушение технологических процессов производства, которое ведет к неизбежному ухудшению качества продуктов, оказывают значительное влияние на совершенствование условий для лучшего осуществления промышленной и аграрной деятельности. Угрозой для агробизнеса Ставропольского края служит снижение урожайности и качества выращиваемых здесь стратегических культур, вследствие потери плодородности почвы, использования в большом объеме различных ядохимикатов. Негативно сказывается и тот факт, что квалифицированные рабочие кадры стареют, а новое поколение не слишком заинтересовано работать в аграрной сфере. [2]

Природно-климатические условия, макроэкономическая ситуация в стране и мире, изменение доходов населения, меры государственной поддержки –

все эти факторы влияют на состояние промышленной сферы края, а следовательно требуют прогноза, а стратегия ее развития – тщательного планирования. Основные источники информации, пути ее получения, доступ к ней являются предметами информационного обеспечения. Для прогнозирования развития агропромышленного комплекса в информационное обеспечение включаются три компонента:

1. законы и нормативно-правовые акты;
2. информация о внешней экономической среде, в частности, о состоянии рынка сельскохозяйственной продукции;
3. информация о региональной системе ведения хозяйства.

Информационная база является основой для создания рациональной автоматизированной системы прогнозных и программных обоснований. При этом информация должна отвечать требованиям полноты, точности и достоверности. Автоматизация процессов прогноза и планирования развития АПК предоставляет возможность улучшить и одновременно с тем ускорить получение объективной информации о различных сферах народного хозяйства. [4]

Движущей силой как самого агропромышленного комплекса, так и средств по прогнозированию и планированию, является научно-технический прогресс. Вместе с созданием научных достижений в агропромышленной отрасли и использованием их в самом производстве происходит и совершенствование автоматизированных прогнозирующих программ. Темпы развития НТП обусловлены инновационной деятельностью, которая относительно агропромышленного комплекса позволяет эффективно удовлетворять потребности населения, развивать сельские территории, обеспечивать высокий уровень жизни работников сельскохозяйственной сферы и промышленности.

Для создания эффективной региональной инновационной системы в Ставропольском крае создана необходимая правовая база, организуется сотрудничество с ОАО «РОСНАНО». Ставропольский край отнесен к числу территорий инновационного развития. [1]

В соответствии с научно-техническим прогрессом для прогнозирования развития агропромышленного комплекса выбираются наиболее эффективные методы. Для разработки прогнозов используется более 150 методов прогнозирования, наиболее распространенные среди них:

1. метод построения сценария, преимуществом которого является тщательная проработка возможных состояний и путей развития прогнозируемого явления;
2. морфологический анализ, заключающийся в создании матрицы из всех характеристик и возможных принимаемых значений объекта с оценкой вариантов их сочетаний, данный метод позволяет широко использовать средства ЭВМ;
3. метод «Дельфи», используемый при прогнозах, для которых нет достаточной теоретической базы; название данного метода связано с понятием «дельфийский оракул» - место пророчеств в Древней Греции, и т.д. [3]

Производить прогноз и планирование вручную – достаточно трудоемкий процесс, поэтому для этого создано множество программных продуктов, облегчающих данную работу. Наиболее распространенным является табличный процессор MS Excel, который предоставляет достаточно обширные возможности для осуществления финансовых прогнозов, хотя использование его является неоправданно низким. Также существует множество других программ: «Финансовый анализ» (фирма «Интеллект-Сервис»), «ОЛИМП: ФинЭксперт», из них зарубежные пакеты: COMFAR и PROPSPIN (PROject Profile Screening and Preappraisal Information System) ЮНИДО, Microsoft Project, отечественные пакеты Project Expert, «Альт-Инвест», фирма «Альт», FOCCAL, «Инвестиционный аналитик», «ТЭО-ИНВЕСТ», «Инвест-Проект».

Библиографический список

1. Приказ от 29 июня 2009 г. N 220/од «Об утверждении стратегии развития инновационной сферы в Ставропольском крае до 2020 года» (в ред. приказов министерства экономического развития Ставропольского края от 28.03.2012 N 76/од, от 04.12.2013 N 867/од).
2. Проект ведомственной стратегии развития агропромышленного комплекса Ставропольского края на период до 2020 года.
3. Прогнозирование и планирование экономики: Учеб. пособие/ Борисевич В.И., Кандаурова Г.А. - Мн.:ИП "Экоперспектива", 2010. - 432с.
4. <http://agrosbornik.ru>.
5. <http://gossmi.ru>.
6. <http://www.stavregion.ru/stat/economics/agriculture/> - Ставропольский край. Портал органов государственной власти.

***Рябов В.Н., кандидат экономических наук, доцент Остапенко В.Д.
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»***

СЕТЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассмотрены основные понятия, отражающие сущность и принципы работы сетевых технологий, кратко представлены преимущества сетевого объединения для принятия управленческих решений в региональной экономике. В статье также раскрыты основные задачи применения сетевого объединения компьютеров в управлении экономикой региона.

Тема информационных технологий актуальна в современном обществе. Двадцать первый век - это век, в котором производство и потребление информации является важнейшим видом деятельности, а информация считается наиболее значимым ресурсом. На данный момент более 80% компьютеров в мире объединены в различные информационно-вычислительные сети.

Усиленное внедрение информационных технологий в экономическую сферу жизни общества связано с переходом к рыночным отношениям и научно-

техническому прогрессу. Последние достижения в области информатизации играют огромную роль в ускорении социального и экономического роста России. На данном этапе развития общества всё большее значение для устойчивого экономического развития приобретают сетевые технологии. Особенно это касается региональной экономики.

Сетевыми технологиями называют совокупность программных, аппаратных и организационных средств, обеспечивающих коммуникацию и распределение вычислительных ресурсов компьютеров, подключённых к сети. [1] Вычислительные сети обычно подразделяют на локальные (ЛВС) и глобальные. Локальные вычислительные сети отличаются от глобальных тем, что способны охватывать относительно небольшие расстояния. Глобальными называют сети, которые охватывают компьютеры, находящиеся на довольно большом расстоянии друг от друга. [2]

Сетевые технологии увеличивают производительность труда работников, а также дают им возможность справляться с возрастающим объёмом работ, что несомненно обеспечивает экономический рост регионов. Объединение компьютеров в вычислительную сеть значительно повышает эффективность деятельности людей, работающих на них. У согласованной рабочей группы появляется возможность выполнять более сложные проекты, состоящие из множества отдельных задач. Интеграция компьютерных сетей необходима для принятия управленческих решений в региональной экономике. Благодаря использованию сетевых технологий возникают новые формы взаимодействия хозяйствующих субъектов и изменяются информационно-организационные структуры управления региональным бизнесом.

Сетевое объединение компьютеров для принятия управленческих решений в региональной экономике предоставляет ряд преимуществ [3]:

1. Разделение ресурсов, позволяющее эффективно использовать вычислительные возможности компьютеров, объединённых в сеть. Например, решать одну задачу высокой степени сложности могут сразу несколько компьютеров.

2. Разделение данных, что даёт возможность доступа к одной или нескольким базам данных для всех компьютеров в сети.

3. Надёжность информационной системы и обеспечение её работоспособности, даже в случае, если выйдет из строя отдельный сегмент сети.

4. Снижение затрат на обработку информации.

5. Использование принципиально новых возможностей и технологий, которые не существовали ранее. К примеру системы электронного документооборота, видеоконференции.

Одними из основных задач использования сетевого объединения компьютеров в управлении региональной экономикой являются:

1. повышение качества принимаемых решений в сфере управления производственно-экономической деятельностью региона;

2. обеспечение накопления, актуализации и модельной организации знаний по функциональным элементам прикладных областей производственно-экономического развития региона;

3. повышение уровня системности и контроля совместных процессов регулирования инвестиционной, инновационной, производственной и иной деятельности в сфере реальной экономики региона;

4. ускоренное развитие и внедрение новых технологий на основе увеличения полноты, достоверности и системной организации информации в соответствующих предметных областях развития региона. [4]

Одной из главных предпосылок широкого применения сетевых технологий в экономике на региональном уровне является удовлетворение неограниченных потребностей человека в различных благах с наименьшими затратами.

Итак, внедрение сетевых технологий в экономике региона необходимо. Регион - это определённая территория, имеющая некоторую целостность и отличающаяся от других территорий рядом признаков. [5] Регион характеризуется тремя основными отличительными чертами: ограниченностью территории с производственным наполнением, природными, трудовыми ресурсами; специализацией на каком-то виде деятельности; внешними связями. Применение сетевых технологий в экономике регионов обеспечивает единство экономического пространства регионов, создаёт равные условия экономического развития территорий, а также делает свободным перемещение товаров, капиталов, рабочей силы и информации.

Библиографический список

1. Лаврикова Ю.Г. Стратегические приоритеты пространственного развития регионов в сетевой экономике // Вестник УГТУ–УПИ. Серия экономика и управление, 2008. – № 5. – с. 37–49.

2. Региональная экономика / под ред. В.И. Видяпина, М.В. Степанова.. М.: ИНФРА-М, 2014. – 686 с.

3. Татаркин А.И. Влияние интегрированных корпоративных структур на социально-экономическое развитие региона // Вестник УГТУ–УПИ. Серия экономика и управление, 2005. – № 6. – с. 68–75.

4. Гаврилов А. Региональная экономика и управление: Основные понятия и определения экономики региона [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://onby.ru/agavrilovekonomika/2/06/>.

5. Корабейников И.Н., Корабейникова О.А. Теоретическое обоснование некоторых особенностей постиндустриального развития экономики // Журнал экономической теории, 2013.– № 3.– с. 35-38

***Рябов В.Н., кандидат экономических наук, доцент, Стещенко А.В.
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский Федеральный университет»***

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ РЕАЛЬНЫМ СЕКТОРОМ ЭКОНОМИКИ ЮГА РОССИИ

В статье рассматривается экономический уровень Южного региона России. При этом акцентируется внимание на значении информационных технологий, а также направленных на модернизацию и совершенствование про-

цесса управления экономическими объектами, действиях, которые могут повлиять на положительное развитие реального сектора экономики.

С чего начинается устойчивость и процветание экономики страны? Безусловно, с совершенствования управления экономикой всех ее субъектов. При этом в первую очередь нужно учитывать реальный сектор, являющийся фундаментом и основой социально-экономического развития всего государства. И в формировании этой основы участвует каждый субъект РФ. Особое внимание привлекает юг России, где наблюдается высокая дифференциация экономических показателей: имеются как достаточно благополучные субъекты (Ростовская область, Краснодарский край), так и «отстающие» (республики Северного Кавказа), отличающиеся низкой экономической активностью, и как следствие - высоким уровнем безработицы [1]. Имеют различия и инвестиционные показатели, в последние 5 лет более всего был инвестирован Краснодарский край, где состоялась зимняя Олимпиада в 2014 году. Вместе с этим многие ученые отмечают, что в целом развитие данного макрорегиона имеет «арьергардный», запаздывающий характер. Это в большей степени обусловлено спецификой его экономической структуры по типу технического уклада, преобладанием полунатурального мелкотоварного производства и минимальной долей инноваций [1].

Хотя при этом нельзя не отметить высокий потенциал, широкие возможности для прогрессивного развития реального сектора экономики. Южный федеральный округ богат уникальными природными ресурсами. Это и месторождения природного газа (5,8 % общероссийских запасов), угля (3,4 %), и нефти, газовой серы (около 90 % запасов Российской Федерации), и соли (15 %), ртути (7 %), а также стекольного сырья (7 %), имеются значительные запасы сырья для производства местных строительных материалов [2]. Общероссийское и межрегиональное значение имеют агропромышленный, туристско-рекреационный, транспортный комплексы. Благодаря удачному и благоприятному географическому положению, природно-климатическим условиям по сравнению с другими регионами страны Южный федеральный округ, играет важнейшую роль в обеспечении продовольственной безопасности Российской Федерации так как здесь сконцентрирована немалая доля всех посевных площадей страны. Горы Кавказа, минеральные воды, используемые в лечебных целях, черноморское побережье задают обширное пространство для развития туристической отрасли.

Нет сомнений в том, что при рациональном использовании всего потенциала, привлечении новых ресурсов, новых производств открывается прямая дорога, ведущая к динамичному и стабильному экономическому росту. Многие необходимо модернизировать, и один из лучших способов – применение информационных технологий в управлении различными экономическими объектами, составляющими реальный сектор экономики. К примеру, внутри предприятий целесообразно внедрение такой информационно-технологической концепции, как облачные вычисления, при которой существует возможность очень удобно и легко использовать различные конфигурируемые вычислитель-

ные ресурсы. При этом количество услуг, получаемых с помощью различного класса терминальных устройств, может быть выбрано потребителем в соответствии с его потребностями, т. е. сокращено или расширено без каких-либо затрат на связь с поставщиком. Расходы на использование облачных вычислений исчисляются в зависимости от объема хранимых данных, количества пользователей и других показателей, характеризующих объем предоставленных потребителю услуг. Таким образом, применение облачных вычислений оказывает большое положительное влияние на управленческий процесс. Данная концепция позволяет развернуть для предприятия инфраструктуру соответствующего качества для организации документооборота и иных целей (офис, бухгалтерия, базы данных), снижая многие капитальные издержки, оплачиваемые провайдером.

Стоит обратить внимание и на «freelaunce-услуги», которые в настоящее время стремительно развиваются и на территории нашего государства, привлекая всё новых участников как со стороны исполнителей, предлагающих свои услуги, так и со стороны частных лиц и организаций, готовых к сотрудничеству на удалённой основе. Применение «фриланса» открывает для предприятия целый ряд преимуществ: возможность привлекать высококвалифицированных специалистов практически из любой точки мира, а не ограничиваться штатными специалистами местных компаний; сведение к минимуму документооборота и отчетности и др. Все это снова приводит к нужному результату – оптимизации издержек, а значит, постепенно к накоплению капитала.

Немало важную роль, наконец, играет так называемый «online-маркетинг». Появление сети Интернет породило широчайший канал привлечения потребителей. На сегодняшний день все крупные успешные предприятия продвигают себя в сети, предоставляя информацию о своих товарах или услугах, а также возможность приобрести их. Интернет-реклама вполне обоснованно постепенно вытесняет с рынка рекламу по телевидению или радио. При этом «online-маркетинг» также не лишен преимущества, заключающегося в направленности на экономию средств. Кроме того, данный комплекс мероприятий способствует выходу компании на международный рынок.

Первоочередная экономическая задача округа – разумное использование немалого потенциала и имеющихся возможностей, определение новых приоритетов, а также разработка стратегии, внедрение новых идей и решение проблем важнейших отраслей реального сектора экономики. Вышеописанные и другие шаги, которые могут быть предприняты с целью повышения качества управления реальным сектором экономики при рациональном и грамотном проведении соответствующих экономических мероприятий могут дать значительные положительные результаты.

Библиографический список

1. Никитаева А.Ю., Алешин А.В. Концептуальная модель межфирменного партнерства для решения актуальных проблем и модернизации экономики юга России//Экономика и экономические науки. – 2013 - № 4 – С. 35-40.

Рябова А.В., преподаватель

Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ

ФИЛОСОФСКИЕ АСПЕКТЫ СУЩНОСТИ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО ПОТЕРПЕВШЕМУ В УГОЛОВНОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ

В статье рассмотрены основные положения возмещение морального вреда в уголовном судопроизводстве, а в частности, понятие и сущность морального вреда с точки зрения философского аспекта.

Для рассмотрения понятия и сущности морального вреда необходимо раскрыть содержание такой категории, как «мораль».

Принято понимать, что мораль (лат. *moralis* – нравственный, от *mos*, множественное число *more* – обычаи, нравы, поведение) – это нравственность, которая является одним из основных способов нормативной регуляции действий человека в обществе. Это особая форма общественного сознания и вид общественных (моральных) отношений.

Кроме того, мораль понимается и как система воззрений на жизненное назначение человека, которая включает в себя понятия добра и зла, совести, справедливости, смысла жизни и т.д. Не один законодательный акт напрямую не устанавливает и не закрепляет норм морали, но именно закон должен выступать основой морали человека и общества в целом, гарантом морального благополучия. [1]

Из этого следует, что моральный вред – это вред, посягающий на систему воззрений жизненного назначения человека, вред, угнетающий представления о справедливости, совести, смысле жизни. Моральный вред подрывает веру человека в этические ценности общества, в конечном счете, наносит ущерб всему обществу.

В ходе анализа можно не согласиться с применением термина «моральный вред», так как «мораль» применительно к личности представляет собой совокупность представлений об идеале, добре и зле, справедливости и несправедливости, тогда как установленное законодателем содержание данного термина включает физические и нравственные страдания личности. [2]

Однако нельзя не отметить, что «моральный вред» как устойчивое лексическое сочетание стало уже своеобразным правовым фразеологизмом. Кроме того, понятие моральный вред, чаще всего, связывают с понятием нравственности, которое, в свою очередь, отождествляют с моралью.

В настоящее время в отечественном праве под моральным вредом понимаются физические или нравственные страдания, которые подлежат денежной компенсации в случае нарушения личных неимущественных прав гражданина

или посягательства на принадлежащие ему другие нематериальные блага, а также в других случаях, предусмотренных законом (ст. 151 ГК РФ).

Определяя моральный вред как неимущественный, законодатель понимает под таковым вред, причинённый человеку нарушением принадлежащих ему нематериальных благ.

В российской правовой доктрине нематериальными благами называется не имеющие экономического содержания и не отделимые от личности их носителя блага и свободы. Причём, для отнесения тех или иных благ к нематериальным недостаточно причисления их к таковым с точки зрения здравого смысла, необходимо, чтобы они были признаны законодательством; только в этом случае они будут пользоваться правовой защитой. [3]

Особенности существования человека как объекта материального мира (физического тела) не относятся к предмету изучения философии, так же как и не подлежат правовому регулированию. Относя к моральному вреду и физические страдания тоже, право существенно расширяет содержание морали, причём, на взгляд автора, это является ошибкой законодателя. В данном случае следовало бы либо отказаться от применения термина «моральный», либо регулировать компенсацию физических страданий другой правовой нормой. [4]

Таким образом, вызывает сомнение сама формулировка «нравственные страдания». По сути, это страдания, вызванные событиями (обстоятельствами), противоречащими индивидуальным представлениям конкретного человека – пострадавшего – о добре и зле, справедливости, чести и долге и других категориях морали.

Однако при фактической компенсации таких нравственных страданий в судебном порядке суд (единоличный судья или коллегия судей) не оценивает личностных переживаний истца так тонко, выясняя его взгляды и оценки на морально-нравственные явления. С точки зрения абсолютной справедливости это, может быть, неправильно, однако вполне объяснимо: в противном случае судебные заседания затягивались бы на ещё более длительные, нежели теперь, сроки. Более того, степень нравственных страданий по действующему российскому законодательству надлежит оценивать самому суду, а не истцу; суд же определяет и размер подлежащей выплате в качестве компенсации денежной суммы. Иными словами, в суде субъективная точка зрения истца менее важна, нежели субъективная точка зрения судьи (судей), которая формируется под влиянием их собственного жизненного опыта, образования, художественных вкусов и т. п., и, что немаловажно, под влиянием собственного правосознания, безусловно, отличного от правосознания истца. [4]

Как отмечает Е.А. Лукашева, особое место в формировании духовного мира личности, ее сознания и культуры, активной жизненной позиции принадлежит праву и морали, которые являются важнейшим социальными регуляторами, включенными в систему общественных отношений, целенаправленно воздействующими на их развитие и совершенствование и тем самым на преобразование сознания личности [6].

Таким образом, философское понятие нравственности и нравственность в том значении, которое вкладывает в это понятие законодатель, говоря о нравственных страданиях как о составляющей морального вреда, причинённого личности, существенно отличаются, во многом даже противореча друг другу.

Библиографический список

1. Рябова А.В. К вопросу об основных аспектах возмещения морального вреда // Международная научно-практическая конференция: Направления модернизации современного инновационного общества: экономика, социология, философия, политика, право материалы. Ответственные редакторы: Н.Н. Понарина, С.С. Чернов. 2015. С. 25-27.
2. Аванесова Н.Г., Муравская Е.А. Правовая культура в общественной системе современного общества // Социальные науки. 2015. Т. 1. № 2-1 (5). С. 85-90.
3. Кононенко В.М., Притулина О.В. Обеспечительные меры в арбитражном процессе // Социальные науки. 2015. Т. 1. № 3 (6). С. 75-80.
4. Понарина Н.Н. Влияние глобализации на социокультурные процессы // Альманах современной науки и образования. 2011. № 9. С. 15-17.
5. Крючкова О.М. Общество потребления и экономика, основанная на нравственном выборе // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2011. Т. 4. № 4. С. 113-121.
6. Лукашева Е.А. Право, мораль. Личность. М., 2011.

Симонова И.Ф. д. э. н., профессор, зав. кафедрой, Терезулова Н.Ф. аспирант
ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет нефти и газа
имени И.М. Губкина»

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ТЕКУЧЕСТИ КАДРОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях рыночной экономики работодатель стремится к повышению эффективности труда в условиях минимизации использования ресурсов и капитала. Работодатель и общество в целом не в состоянии из-за своих экономических возможностей удовлетворить все запросы и потребности в труде каждого индивида.

Многие сферы деятельности испытывают сегодня проблемы, связанные с дефицитом персонала, особенно инженерно-технических специалистов и высококвалифицированных рабочих. Это касается и нефтегазовой отрасли, которая при своем стремительном развитии, увеличении объемов производства, активном освоении новых месторождений и открытии новых центров нефте- и газодобычи, имеет все большую потребность в таких специалистах. Вкладывая огромные средства в привлечение, развитие и удержание персонала, российские компании сталкиваются с таким явлением, как *текучесть кадров* - процессом постоянной смены кадрового состава, обусловленной влиянием различных социальных, экономических, психологических и других факторов.

Такое явление, как текучесть кадров не ново и широко изучалось во времена социалистического управления, а также переходного к рыночным отношениям периода. В экономической литературе тех лет большое внимание уделялось проблеме снижения текучести персонала, выявлению размеров и мотивов текучести, а также методам ее регулирования. При этом следует отметить, что уровень текучести кадров на советских предприятиях был значительно ниже, чем сегодня, когда в некоторых компаниях текучесть кадров достигает 100% в год. Согласно справочнику Новицкого, изданного в 1990 году, *текучесть кадров* определяется, как "форма перераспределения рабочей силы, характеризующаяся неорганизованным, непосредственно планомерно нерегулируемым перемещением работников относительно места работы. К текучести кадров, при этом, относят увольнения по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины" [1].

Уделяя большое внимание работе по сокращению текучести кадров, отмечалось, что конечной целью этой работы является обеспечение *стабильности трудовых коллективов*, определяемой как "постоянство состава работников предприятия, основывающееся на единстве коренных общественных и личных интересов и являющееся одним из условий общественного производства" [1]. Необходимость осуществления предприятиями мер по формированию стабильности трудовых коллективов была предусмотрена Законом "О предприятиях СССР".

Стабильность трудового коллектива предполагает совместную деятельность его членов достаточно длительный период времени. Поэтому она определялась с помощью показателя непрерывного стажа работы на предприятии. Стабильными кадрами считались те работники, стаж которых на одном предприятии составлял более трех лет. Практика показывает, что именно за такой период работы (3 года) человек полностью адаптируется в трудовом коллективе, оценивает перспективы карьерного роста и возможности удовлетворения своих материальных потребностей. Среди работников, более трех лет проработавших на одном предприятии, текучесть, как правило, сокращается.

Определение стабильности кадров как характеристики их устойчивости и надежности является, с одной стороны следствием недостаточного динамизма трудовых ресурсов и жесткости в советской экономике, с другой показателем недостаточного развития условий для самореализации работников, потому как наличие возможности свободно перемещаться в целях наиболее полной реализации своих способностей и творческого потенциала и является важным условием их развития.

На наш взгляд, сегодня актуальной становится не стабильность трудового коллектива, а его *устойчивость*. Это понятие больше соответствует современному пониманию роли текучести кадров в новых экономических условиях. Появилось оно еще в середине 70-х годов прошлого века. Устойчивость рассматривалась как "способность производственного коллектива сохранять и развивать свой социально-производственный потенциал при динамичности кадров (сокращение, перемещение, текучесть) [2].

Таким образом, коллектив считается устойчивым, если динамика рабочей силы не сказывается отрицательно на производственном процессе, сохраняя и увеличивая трудовой потенциал работников коллектива. При этом нельзя отождествлять устойчивость с понятием стабильности трудового коллектива, так как в таком случае она противопоставляется такому явлению как текучесть работников.

Это противопоставление является результатом экономических подходов, сформировавшихся у многих специалистов и ученых при существовании экстенсивного типа производства и механическом перенесении понимания процессов текучести в новые экономические условия. На наш взгляд, в новых условиях текучесть, совместно с процессами формирования и адаптации персонала, а также процессами потенциальной (скрытой) и внутрипроизводственной (реальной) мобильности составляют единую систему устойчивости кадров предприятия.

В современных экономических условиях, на наш взгляд, необходимо рассматривать стабильность не трудового коллектива в целом, а стабилизацию его *кадрового ядра* в сочетании с сокращением общей численности работников. Поскольку высвобождение осуществляется в первую очередь на базе модернизации труда, расширения использования сложной современной техники и применения новых технологий, требования к опыту, квалификации, профессиональной мобильности, взаимозаменяемости, трудовой активности и качеству труда каждого оставшегося работника значительно возрастают. Именно кадровое ядро, оставаясь стабильным, может обеспечить устойчивость трудового коллектива.

Даже в сегодняшних условиях нестабильности экономики, сокращении объемов производства, увеличении показателей высвобождения персонала, росте безработицы во многих регионах удержание высокопрофессионального кадрового состава работников остается для многих предприятий, в том числе и нефтегазового сектора, актуальной задачей.

Вопросы формирования кадрового ядра (команды) предприятия изучались многими отечественными и зарубежными специалистами. Так, профессор Ю.Г. Одегов рассматривал этот вопрос с точки зрения пополнения "ядра" коллектива предприятия за счет меж и внутриотраслевого движения кадров [3]. Зарубежные авторы рассматривали формирование кадрового ядра предприятия в рамках проблемы адаптации предприятий к изменяющейся экономической конъюнктуре для определения стратегии управления рабочей силой.

Условно весь персонал организации можно представить в виде четырех групп (Рисунок.1) [4]. Кадровое ядро составляет две группы персонала, это - лидеры и профессионалы, и ключевые сотрудники. К первой группе относятся работники, наиболее ценные для работодателя, обеспечивающие гибкость, ноу-хау деятельности и определяющие перспективы развития компании. Вторую группу составляют сотрудники, как правило, длительное время работающие на предприятии, обладающие опытом и необходимыми профессиональными компетенциями, обеспечивающими развитие деятельности компании.

Периферию производственного коллектива составляют эксперты и заменяемые работники.

К экспертам относятся работники, которые имеют необходимую, но не специфичную для данного производства квалификацию. Работники этой группы обладают высокой мобильностью и могут найти применение своих способностей и квалификации в любых организациях.

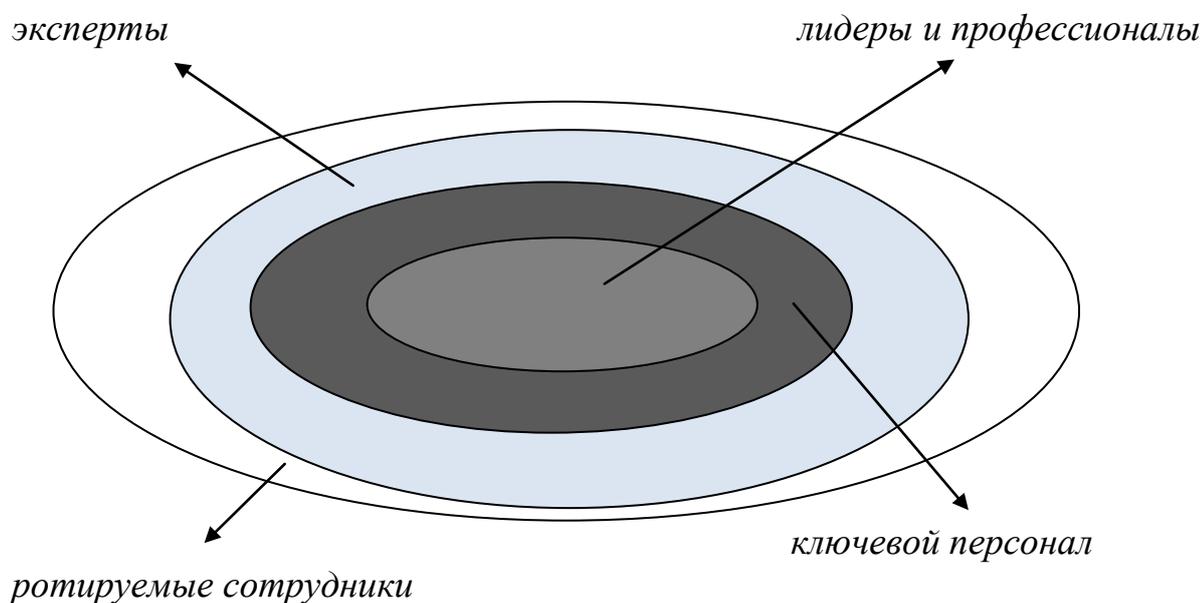


Рисунок.1. Структура персонала производственного коллектива

К "ротируемым" относятся легко заменяемые работники, которых легко найти на рынке труда и для работы в компании которых не требуется какого-либо обучения. Организациям не выгодно вкладывать средства в развитие и закрепление этой группы персонала из-за низкой окупаемости.

Для работодателей ценность сотрудников, входящих в кадровое ядро предприятия, не только в том, что это сотрудники, обладающие высоким уровнем квалификации и необходимыми социально-демографическими, профессионально-квалификационными и морально-психологическими характеристиками, а также в том, что именно эти работники способны обеспечить устойчивость предприятия в условиях нестабильности производства, а в случае его расширения выступить лидерами, сгруппировав вокруг себя работоспособный коллектив. В этой связи предприятия заинтересованы в создании благоприятных условий для работы таких сотрудников и согласны на дополнительные расходы по их привлечению и закреплению. Как правило, даже при наступлении негативной ситуации в деятельности компании, при существенном падении объемов производства, такие сотрудники не подлежат увольнению, а временно переводятся на нестандартный режим работы. При этом менее ценные сотрудники при такой ситуации либо подлежат сокращению, либо вытесняются путем снижения заработной платы.

Практика показывает, что такой факт, как наличие средств в уставном капитале предприятий, либо участие в прибылях для работников, входящих в

"ядро" трудового коллектива, также широко применяется для их закрепления. Такие работники не только не склонны к потенциальной текучести, но и при неблагоприятной конъюнктуре уходят с предприятия только в случае его полной ликвидации.

С переходом к рыночной экономике изменились отношение к текучести и восприятие ее как социально-экономического явления. Интенсификация производства, переход предприятий на полный хозрасчет и самофинансирование привели к новым условиям - переизбыток рабочих мест сменился на избыток рабочей силы. Внедрение новой техники и технологий привели к тому, что современное производство нуждается не просто в работниках вообще, а в работниках высокой квалификации, профессионалах. Появилось понятие рынка труда. А у самих работников появилась свобода выбора места работы, тем более, что наряду с государственными предприятиями, возникло множество других, в которых можно найти не только более высокую зарплату и лучшие условия труда, но и более широкие возможности для проявления творческого потенциала и карьерных амбиций. Все эти факторы способствуют перемещению рабочей силы, как территориальному, межотраслевому, так и к профессионально-квалификационному.

В новых экономических условиях само понятие текучести принципиально не изменилось. Однако, следует сделать акцент на том, что к текучести относятся только стихийные, неорганизованные перемещения рабочей силы, так как среди различных авторов современного и советского периода по этому моменту имеются существенные расхождения. Одни из них относят к текучести, только планируемые и организованные увольнения, то есть регулируемые предприятием и обществом, другие - только непланируемые и неконтролируемые увольнения, а некоторые рассматривают как текучесть все увольнения, независимо от их организованности и планомерности.

Анализ экономической литературы выявил и различия в понимании роли текучести в процессе воспроизводства рабочей силы. Можно выделить три различных подхода к этому вопросу:

➤ *позитивный*: способствует переливу человеческого капитала из менее прибыльных и привлекательных, с точки зрения возможности реализации своих потребностей в труде, отраслей и производств в более перспективные и экономически эффективные [5];

➤ *негативный*: имеет отрицательное влияние на экономику, сопровождается значительными экономическими потерями как для общества в целом, так для отдельных предприятий и работников, подлежит полной ликвидации [6];

➤ *объединяющий* положительные и отрицательные экономические и социальные последствия: выполняет ряд важных функций: межпроизводственного, межотраслевого, территориального перераспределения трудовых ресурсов; квалификационно-профессионального продвижения кадров; обеспечения внутренних и внешних трудовых перемещений, вызванных техническим прогрессом. При этом сопровождается значительными издержками для всех участников процесса [7].

Представляется, что правильным из всех перечисленных подходов является последний, а для того, чтобы минимизировать негативные последствия текучести, ею необходимо управлять: выявлять причины текучести, вести статистику и своевременно принимать соответствующие меры.

С переходом к рыночным отношениям значительно изменилось социально-экономическое содержание текучести кадров. Многие ученые-экономисты придают этому процессу новое качественное наполнение, характерное для современного этапа развития общества. Сущность процесса текучести кадров рассматривается во взаимосвязи с понятием конкурентоспособности на внутреннем рынке труда [8].

Конкурентоспособность персонала организации - это "способность персонала к корпоративным достижениям в труде, представляющим собой вклад в реализацию организационных целей наиболее эффективным способом" [9]. Составляющим элементом конкурентоспособности персонала является конкурентоспособность работника, реализующая способность к удовлетворению рыночной потребности в труде.

Если организация эффективна в своей деятельности и при достижении своих трудовых целей дает возможность работникам развивать свои компетенции и длительное время реализовывать их на одном рабочем месте, вероятность движения в структуре корпоративной конкурентоспособности персонала небольшая, уровень текучести близок к нормальному (естественному) значению. В данном случае можно говорить о "равновесности (пропорциональности) системы конкурентоспособности внутреннего рынка труда" [10].

Однако равновесие в этой системе может быть нарушено под влиянием множества факторов (научно-технический и социально-экономический прогресс, естественное и социальное воспроизводство трудовых ресурсов, изменение потребности рынка в товарах и услугах, развитие личности и рост жизненных запросов, действия работодателей), что приводит к запуску механизмов процессов текучести.

Таким образом, в рыночных условиях изменилось качественное содержание текучести как социально-экономического процесса. Текучесть представляет собой неорганизованное и неконтролируемое движение рабочей силы, обусловленное нарушением пропорциональности в системе конкурентоспособности внутреннего рынка, а именно, наступлением дисбаланса между корпоративной конкурентоспособностью персонала и конкурентоспособностью работника [8].

Библиографический список:

1. Население и трудовые ресурсы: Справочник /Сост. А.Г. Новицкий.- М.: Мысль, 1990., С.273-274, С.283
2. Панюков В.С. Устойчивость кадров в промышленности (теории и методы социального управления). К, 1976, С.11
3. «Экономика труда и социально-трудовые отношения» Под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П.Колосовой, М., Изд-во МГУ, Изд-во ЧеРо.1996,С. 374

4. Сотникова С.И., Маслов Е.В., Константинова Д.С., Соловьева Ю.Ю. Инновационные технологии регулирования движения персонала в условиях экономической нестабильности. - Новосибирск: НГУЭУ, 2010. С. 41-42, С.56-57, С. 71-77
5. Сотникова С.И. Карьерная логистика: управленческий аспект//Современные проблемы теории и практики управления персоналом: Доклады на международной научно-практической конференции, - СПб.: СПбГУЭФ, 2007.,
6. Экономика труда и социально-трудовые отношения/Под ред. Меликьяна, Р.П. Колосовой, - М.: МГУ, Издательство ЧеРо, 1996, С.424
7. Управление трудовыми ресурсами: справочное пособие/О.П. Апостолов, Л.С., Г.Х.Гендлер и др., Рук. авт. кол. О.Р. Саруханов; Под общ. ред. Л.А. Костина.- М.: Экономика, 1987. С.313
8. Одегов Ю.Г., Абдурахманов К.Х., Котова Л.Р. Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход: Уч.-практ. пособие. - М.: Издательство "Альфа-Пресс" 2011. С.446-447
9. Сотникова С.И., Маслов Е.В., Глазырин С.Ю. Управление конкурентоспособностью персонала. Новосибирск: Изд-во НГУЭУ, 2006. С.52
10. Соловьева Ю.Ю. Регулирование текучести персонала в условиях нестабильной экономики. Дис. к.э.н. Новосибирск, 2009, С.22

*Сумина Е.В. канд. экон. наук, доцент, Дронова А.И., Клячкин В.В. студенты
Сибирский государственный аэрокосмический университет
Международная Высшая Школа Бизнеса*

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ФИРМЫ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

Статья посвящена способам формирования конкурентных преимуществ предприятия на зарубежных рынках. Рассмотрены основные законы, действующие на международных рынках. Проанализированы основные стратегии поведения фирмы на этапе выхода на новые рынки.

В настоящее время, большое количество крупных российских компаний стремится расширять свой бизнес не только в пределах Российской Федерации, но и за рубежом. Многие из них часто сталкиваются с проблемой высокой конкуренции со стороны местных фирм, с которой сложно справиться, применяя стратегии, которые эффективно работают на российском рынке. Каждая страна индивидуальна в экономическом и политическом плане. Так же на рынке каждой страны действуют свои законы, которые необходимо знать для эффективного ведения бизнеса и получения прибыли. Деятельность любой компании направлена на победу в конкурентной борьбе. Причем не случайную, а достигнутую путем грамотных усилий. При выходе на зарубежный рынок компаниям приходится приумножать свои усилия. Анализ и формирование конкурентных преимуществ предприятия является очень важным этапом в формировании, как маркетинговой, так и в общем стратегической политики предприятия в отношении его деятельности на рынках других государств. Данная статья раскроет аспекты формирования конкурентных преимуществ фирмы на зарубежном рынке.

Обращаясь к работам известных ученых, нельзя не взять во внимание ныне действующую доктрину Ф. Котлера, в которой он утверждает, что прежде чем выходить на зарубежный рынок, компании необходимо попытаться обозначить цели и стратегии непосредственно своего международного маркетинга. Изначально, фирма должна определить, какого объема экспортных продаж ей необходимо достичь. Компании разного уровня ставят себе разные цели. Одни ставят приоритет на продажи внутри страны, а международные продажи рассматривают как незначительную часть бизнеса и планируют малые объемы поставок. Другие фирмы напротив имеют глобальные цели в отношении международного бизнеса – для них он является настолько же важным, как и бизнес на «домашнем» рынке, или даже более приоритетным. Фирме так же необходимо понимать, в скольких государствах она планирует вести деятельность, и на рынки каких стран ей следует выходить.

После того, как фирма определилась со странами-импортерами и стратегиями выхода на зарубежный рынок, следует идентифицировать наиболее приоритетных конкурентов.

Процесс идентификации конкурентов и отслеживание их деятельности представляет собой очень трудоемкий процесс. В данном случае необходимо определить наиболее опасных, иными словами, приоритетных конкурентов. В этом могут помочь часто используемые маркетинговыми матрицы: матрица BCG и матрица General Electric. Однако, для выбора конкурентной стратегии фирмы на международном рынке необходимо так же четко знать конкурентную позицию данной компании, интенсивность конкуренции на рынке и насыщенность рынка. Относительно последнего фактора можно сделать выводы о привлекательности рынка для данной компании.

Так же, не менее важным фактором является напряженность внешнего окружения на рынке. Зачастую, для его расчета используется методика количественной оценки напряженности внешнего окружения выдающегося российского экономиста Г.Л. Багиева [1]. Методика состоит из пяти этапов и исходя из результатов, полученных на каждом из них, можно сделать выводы о состоянии рынка, сформировать модель поведения компании и определить конкурентные преимущества над другими фирмами. По динамике роста рынка, данный фактор характеризует перспективы роста предприятия без конфликтов с контрагентами и определяет пропорции спроса и предложения во внешней среде. Чем эффективнее рынок, тем более спрос преобладает над предложением и сокращает конкуренцию. По разделению долевой части рынка, данный фактор определяет возможность влияния контрагентов, занимающих аналогичную долю рынка и использующих аналогичную стратегию развития. Обобщенный показатель напряженности внешнего окружения отражает общую привлекательность зарубежного рынка определенной страны для российской компании.

Монополизация рынка может быть рассчитана по индексу Херфиндаля – Хиршмана [2]. Индекс представляет собой сумму квадратов удельных весов всех действующих на рынке субъектов.

Оба вышеуказанных метода высоко достоверны и дают количественную оценку интенсивности конкуренции на рынке, что является важным фактором при принятии решения о выборе конкурентной стратегии. Более того, данные методы могут применяться даже в условиях недостаточной информации о зарубежных рынках [3].

Конкуренция на зарубежном рынке так же зависит от степени его насыщенности. Конкуренция значительно больше на рынках с высокой насыщенностью. Насыщенность рынка – это степень обеспеченности потребителей товарами. Оценка насыщенности рынка так же позволяет оценить не только текущее состояние рынка, но и спрогнозировать тенденции его развития в будущем периоде.

После определения конкурентов и анализа рынка, фирме следует перейти к процессу формирования конкурентных преимуществ.

Для достижения высокого спроса и больших объемов продаж, необходимо нацелиться на особенности потребителей каждой страны в отдельности, получить признание и завоевать доверие.

Для каждого потребителя важно знать, что продукция, которую он приобретает отвечает нормам и стандартам качества. Важным аспектом является наличие сертификации продукции не только страны изготовителя, но и страны-импортера.

Цена так же является немаловажным фактором, которому стоит уделить внимание при выходе на зарубежный рынок. Выбираемые предприятием стратегические формы ценовой политики и варианты ее осуществления непосредственно вытекают из ее рыночной стратегии на рынке конкретной страны. В зависимости от ситуации на рынке отдельно взятой страны, фирма может руководствоваться одной из следующих ценовых стратегий:

- Добиться такого уровня цен, верхняя граница которого обеспечивала бы предприятию максимальную прибыль.
- Обеспечить предприятию "нормальную прибыль" (затраты производства плюс средняя норма прибыли).
- Вести политику "ценовой" конкуренции.
- Осуществлять политику "неценовой" конкуренции.
- Устанавливать цены на уровне "лидера" или цен конкурентов.
- Обеспечить "престижные" цены, особенно подчеркивая качество продукции.
- Добиваться постоянства цен и прибыли маневрированием факторов производства.
- Устанавливать низкие цены, включая демпинг, для проникновения на рынок.

Не стоит забывать о том, что одним из самых эффективных способов формирования конкурентных преимуществ на международном рынке является маркетинг. Маркетинговую стратегию стоит разрабатывать с особенной осторожностью, предварительно изучив модели поведения потребителей, менталитет, их предпочтения и неприязни. Существует множество случаев в истории,

когда известные компании теряли аудиторию посредством неграмотных маркетинговых кампаний.

Так же, в России на данный момент существует большое количество транснациональных корпораций, которые уже на протяжении долгого времени очень успешно ведут свою деятельность на международных рынках. Анализ деятельности данных предприятий может помочь в формировании конкурентных преимуществ для фирм, которые только собираются выходить на рынки других стран.

Подводя итоги, следует отметить, что универсальной схемы по формированию конкурентных преимуществ не существует. Каждая фирма должна адаптировать под себя стратегию выхода на рынок относительно своих собственных преимуществ и особенностей. Присутствие на внутренних рынках ТНК создает дополнительный стимул для роста качества продуктов и услуг национальных компаний, одновременно появляется возможность использовать опыт, технологии продаж и стратегии развития, в частности уже опробованные в других странах.

Библиографический список

1. Багиев, Г.Д., Тарасевич, В. Маркетинг [Текст]: учебник/Г.Д. Багиев, В. Тарасевич. - Спб.: Питер, 2010. – 473с.
2. Панктрухин А.П. Маркетинг. М., 2001.
3. Шаталова Т.Н., Жирнова Т.В. Мониторинг производственно-экономической деятельности предприятия: вопросы регулирования. Оренбург, 2008.

*Сумина Е.В. канд. экон. наук, доцент, Жукова Д.М., Ротко А.В. студенты
Сибирский государственный аэрокосмический университет
Международная Высшая Школа Бизнеса*

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ВЫХОДА КОМПАНИИ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

В статье рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкивается компания, выходящая на зарубежные рынки, приводятся определяющие элементы разработки стратегии. Анализируются типы стратегий для такого выхода.

По мере роста и развития компании, увеличения её возможностей, насыщения рынка продукцией, всё более привлекательными становятся внешние рынки. В то же время, для выхода на эти рынки существует множество препятствий – международные сделки и поставки связаны с пересечением государственных границ и обычно занимают больше времени, часто требуют использования новых видов транспорта и подвержены влиянию не только местных, но и иностранных законодательных актов.

Поэтому если компания решает выйти на внешние рынки, то важную роль играет целенаправленное планирование и практическая продуманность выбранного направления – создание стратегии выхода компании на выбранный рынок.

Создание такой стратегии базируется на нескольких важных элементах.

Первый из них – анализ факторов внешней среды, в которой действует предприятие, его внешнее окружение, которое формируется из экономически и политических факторов, ресурсного потенциала региона, рыночной и конкурентной среды, зарождающиеся тенденции.

Во вторую очередь или одновременно с первым этапом анализируется внутренняя среда предприятия, угрозы и риски, сильные и слабые стороны. На этом этапе целесообразно провести SWOT-анализ, сделать ревизию потенциала предприятия.

На третьем этапе необходимо провести контроль – отвечает ли выход на внешний рынки интересам предприятия. То есть необходимо ответить на вопрос – какие глобальные выгоды получит предприятие, с какими вызовами и изменениями оно столкнётся при выходе на внешние рынки. Будут ли эти изменения соответствовать миссии компании, отвечать её стратегическим целям?

Уже после этого компания определяет цели и задачи своей внешнеэкономической деятельности, целевые рынки и потребителей, долю экспорта и желаемые показатели своей деятельности.

При выходе на зарубежные рынки следует учитывать культурные различия и наличие товаров-заменителей, необходимость адаптировать товар или линии коммуникации к реалиям рынка, который стремится завоевать компания, может потребоваться и разработка нового товара.

Процесс выхода предприятия на зарубежные рынки сам по себе сопровождается множеством рисков, связанных с жесткой международной конкуренцией. Для российских предприятий в последнее время в связи с обострением международной ситуации усилились экономические и политические риски [1]. Выход на зарубежные рынки для компании в современных условиях является весьма трудоемким и сложным процессом. Необходимо принимать во внимание не только желание отдельных компаний увеличить собственный рынок сбыта, но и желание зарубежных рынков принимать или не принимать новых игроков на свою территорию. Без полного анализа внешнего рынка, а в особенности без изучения политико-правой среды, выход на тот или иной рынок не представляется возможным.

В общем виде можно выделить несколько видов стратегии выхода на зарубежный рынок.

Во-первых, это обычный экспорт товаров или услуг, который может осуществляться самостоятельно или совместно с другими компаниями или через посредника, опытного во внешнеторговых операциях. Экспорт товаров по сравнению с другими стратегиями наименее рискованный, так как требует меньше всего вложений. Однако у компании-экспортёра в этом случае и мень-

ше всего возможностей повлиять на продажи товара в принимающей стране – как следствие, товару сложнее занять свою нишу на рынке.

Другой стратегией является работа на зарубежном рынке через посредника. Эта стратегия реализуется через лицензирование, франчайзинг, совместные предприятия или контрактное производство. Суть её заключается в том, что компания-экспортёр передаёт часть своих функций резиденту страны-импортёра. Функции могут передаваться любые функции – так, при контрактном производстве передаются производственные функции, а франшиза позволяет передавать к тому же ещё и функции дистрибуции.

Третья стратегия выхода на зарубежные рынки – инвестиционная, когда в принимающей стране создаётся филиал и представительство, либо приобретается контроль над уже существующей местной компанией. В этом случае экспортёр осуществляет полный контроль всех бизнес-процессов, однако и несёт наибольшие затраты и риски.

Таким образом, выбор стратегии выхода фирмы на внешний рынок зависит от таких факторов, как стоимость, степень риска и уровень контроля над процессом. Процесс выхода на внешний рынок, безусловно рискованный, сулит, однако, компаниям множество преимуществ при его успешном завершении и является естественным продолжением развития фирмы.

Библиографический список

1. Научный центр правовой информации [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.scli.ru/> (дата обращения: 10.06.15).
2. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс. – Пер. с англ. А. Назаренко, А. Свирид. – 5-е изд. – М.: Вильямс. – 752 с.

*Тепляков А.В., Сафеев Д.Р., Сумина Е.В., доцент, к.э.н.
СибГАУ, г. Красноярск, Россия*

РАЗРАБОТКА КОММУНИКАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА

Данная статья посвящена выявлению специфики разработки коммуникационной стратегии продвижения товара.

Разработка коммуникационной стратегии осуществляется исходя из актуальных потребностей рынка с учётом предпочтений целевой аудитории, и других факторов. Главная цель разработки коммуникационной стратегии – это управление взаимодействием потребителя и бренда, формирование эффективного и предсказуемого общения потребителя с брендом, совершенствование бренда, согласно мнению потребителя, запросов времени и рынка. В процессе разработки коммуникационной стратегии анализируются задачи, формируется коммуникативное сообщение (message) и коммуникационная цель, определя-

ются основные элементы, с помощью которых будет происходить эффективная передача сообщений представителям целевых аудиторий.

Главная роль в коммуникационной стратегии заключается в основной идее – концепции позиционирования. Она определяет главную мысль, которую мы должны не просто донести до целевой аудитории, но и убедить покупателя в том, что это продукт уникален.

Итак, коммуникационная стратегия – это тщательно продуманный и спланированный план действий по продвижению бренда, который включает в себя анализ рынка, разработку позиционирования, выбор эффективных инструментов и каналов продвижения, и, наконец, яркие креативные решения. В каждой коммуникационной стратегии есть неизменные элементы – это коммуникационные цели, целевая аудитория, коммуникационное сообщение, инструменты продвижения и ресурсы.

Перед тем как приступить к разработке стратегии, стратег получает информацию о текущей ситуации клиента, информацию о конкурентах, об основных целях продвижения товара или услуги, а также другую необходимую для разработки стратегии маркетинговую информацию.

Анализ текущей ситуации.

На первом этапе происходит разбор исходных данных, которые предоставил клиент: анализ текущей ситуации клиента, наличие ресурсов, бизнес цели и задачи, информация о конкурентах.

Постановка целей и задач.

На данном этапе планирования определяются коммуникационные цели продвижения товара или услуги, которые должны находиться в прямом взаимодействии с бизнес целями компании и с целями маркетинговой стратегии, а также общей стратегии продвижения. На данном этапе формулируются задачи, которые будут решены с помощью коммуникационной стратегии. Исследование показало, что целями коммуникационной стратегии являются:

- создание или укрепление имиджа бренда;
- осведомленность о бренде;
- создание маркетинговой ниши для позиционирования инновационного товара;
- увеличение продаж;
- создание долгосрочного предпочтения потребителя по отношению к фирме или товару.

Определение целевой аудитории.

На данном этапе необходимо выбрать целевую аудиторию и сформулировать инсайт. Важно отметить, что для выбора своей целевой аудитории необходимо, прежде всего, изучить ее. Необходимо уделять внимание не только описанию целевой аудитории и составлению ее портрета, также необходимо изучить самих представителей, пользователей.

Определение набора инструментов, каналов коммуникации

Выбор набора инструментов осуществляется с учетом параметров целевой аудитории и активности. При выборе каналов коммуникации необходимо

учитывать все преимущества и недостатки тех или иных средств. Необходимо выбрать инструменты, сгруппировать их, затем произвести фильтрацию и сформировать модель взаимосвязи инструментов и площадок. Также важно произвести расчет стоимости каждой рекламной активности, сопоставить его с общим бюджетом и расставить приоритеты среди выбранных каналов коммуникации.

Позиционирования бренда, коммуникативное сообщение, УТП.

После определения целей, задач, целевых сегментов, каналов распространения наступает этап, когда необходимо разработать карту позиционирования бренда, сформулировать коммуникативное сообщение и УТП.

Тайминг

На данном этапе планирования определяются сроки реализации коммуникационной стратегии продвижения товара. Здесь необходимо учитывать особенности выбранных площадок, каналов коммуникации и сезонности.

Расчет эффективности.

На данном этапе проводится расчет эффективности кампании, определяется приблизительный показатель эффективности (КРІ).

Библиографический список

1. Аакер Д. Создание сильных брендов. - М.: Издательский дом Гребенникова, 2003.
2. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации: Учеб.пособие. – Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2000. – 175 с.
3. Кириллов А.В. Позиционирование брэнда в социальном пространстве потребительского поведения в российском обществе. Ростов-на-Дону: Антей, 2008. - 140 с.
4. Сумина Е.В. Международные системы оценки управления бизнесом: метод. указания к самостоят. изучению дисциплин «Управление знаниями и «Глобальные маркетинговые стратегии» для студентов направления «Менеджмент»; СибГАУ. – Красноярск, 2009. – 36 с.
5. Сумина Е.В. Современные технологии управления бизнесом: тексты лекций; СибГАУ. – Красноярск, 2009. – 4,5 п.л.

Тодераш В.А., аспирант

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

КАТЕГОРИЯ МОЛОДЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАРЬЕРОЙ

Привлечение и удержание талантов остается актуальным, несмотря на то, что в свете сложившегося экономического коллапса в 2015г., по прогнозам рынка труда, работодатели не готовы поднимать зарплаты выше, чем у конкурентов и вкладывать дополнительные финансы. Таким образом, развитие системы управления карьерой внутри компании, является самым актуальным.

Одним из направлений в управлении карьерой является работа с молодыми специалистами. И для решения проблемы обеспечения приоритетных проектов компаний квалифицированным персоналом, уделяется большое внимание привлечению молодых специалистов, улучшению практики ротации персонала и повышению его квалификации. В связи с этим проводится активная работа по развитию молодых специалистов, план проведения которой, корректируется с учетом возникновения актуальных проблем.

Для эффективного управления молодыми кадрами, для них разрабатывают индивидуальный план развития карьеры, который включает в себя перспективы профессионального роста, развития компетенций, должностного развития, экономическо-социального.

Анализ работы молодого специалиста позволит всесторонне рассмотреть его потенциал, а также направления, которые необходимо развивать. Для достижения большей эффективности развития карьеры молодых специалистов, предлагаем проводить оценку два раза в год по новой программе разработанной автором на основе уже известных методов оценки персонала путем их комбинирования и совершенствования [1, 2, 3].

Таким образом, автор предлагает ввести в теорию и практику новое определение «Intass-SWOT» («Integralassessment – SWOT»). Данная оценка включает в себя интегральную оценку с последующими элементами SWOT-анализа [2].

Метод интегральной оценки проводится для определения уровня развития молодого специалиста (табл. 1).

Таблица 1. Интегральная оценка молодых специалистов

Общая оценка		Оценка компетенций		
		Выше цели ВЦ	Согласно ожиданиям СО	Ниже цели НЦ
Оценка результативности	Выше цели ВЦ	ВЦ/ВЦ	ВЦ/СО	ВЦ/НЦ
	Согласно ожиданиям СО	СО/ВЦ	СО/СО	СО/НЦ
	Ниже цели НЦ	НЦ/ВЦ	НЦ/СО	НЦ/НЦ

Источник: Д. Митрофанов, компания Parallels, 2013 г.-[Электронный ресурс]–Дата обращения 22.04.15

Это комплексная оценка, которая включает в себя оценку результативности и оценку компетенций, что позволяет дать наиболее объективную карьерограмму. Данная оценка проводится два раза в год и показывает, уровень развития молодого специалиста.

Общая оценка = оценка результативности + оценка компетенций.

Рассмотрим таблицу 3, слева приведены оценки результативности, вверху таблицы оценки компетенции, на их пересечении образуются поля согласно, которым мы и будем оценивать и принимать решения к какой категории работник будет отнесен «лучшие», «хорошие», «худшие» [5].

Если оценки совпали на полях ВЦ/ВЦ, ВЦ/СО, СО/ВЦ тогда относим к «лучшим», это категория молодых специалистов, которая обладает высоким потенциалом и эти работники первыми будут рекомендоваться на повышение или участие в каких-либо программах компании. К категории «хорошие», мы относим поля НЦ/ВЦ, СО/СО, ВЦ/НЦ этих сотрудников необходимо мотивировать к обучению и развитию, чтобы они повышали свой уровень. Оставшиеся поля относятся к «худшим» это работники, которые показали очень плохой результат, им необходимо исправлять свое отношение к работе, если по результатам второй оценки они не исправят результат, то таких работников нужно увольнять.

В ходе определения уровня развития, необходимо выявить сильные стороны и недостатки в работе молодого специалиста. Для этого эффективным будет провести SWOT- анализ работы молодого специалиста. Данный анализ и оценка проводится куратором, наставником, HR специалистом и непосредственно самим молодым специалистом, что позволит наиболее объективно дать оценку и составить дальнейший план развития карьеры молодого специалиста.

SWOT- анализ позволяет получить полную картину по текущей ситуации, а также дает возможность выработать дальнейшую стратегию развития. Начать его следует с заполнения простейшей таблицы (табл. 2). В нее заносятся данные о сильных, слабых сторонах, возможностях и угрозах в работе и развитии молодого специалиста [4].

Таблица 2. Данные для проведения SWOT-анализа

Сильные стороны (S) 1. 2. 3.	Слабые стороны (W) 1. 2. 3.
Возможности (O) 1. 2. 3.	Угрозы (T) 1. 2. 3.

Источник: <http://www.hr-portal.ru/>, 2014 г. [Электронный ресурс]. – Дата обращения 01.05.2015 г.

После заполнения данной матрицы необходимо проанализировать данные. В первую очередь необходимо рассмотреть, как внешние факторы влияют на развитие молодого специалиста, есть ли какие-либо угрозы, которые могут снизить эффективность его работы или наоборот есть ли возможности, которые способствуют его дальнейшему развитию. А затем рассмотреть внутренние факторы.

После анализа внутренних и внешних факторов следует составить еще одну таблицу (табл. 3), которая позволит рассмотреть дополнительные вопросы.

Ответив на все вопросы, будет четко виден план необходимых действий, на основании которого, будет составлен или скорректирован план развития молодого специалиста. Будут четко видны направления, которые требуют дополнительного обучения и развития.

Таблица 3. SWOT-анализ деятельности и развития молодого специалиста

<p>SO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Как за счет сильных сторон молодого специалиста можно использовать имеющиеся возможности? • Какие возможности могут сделать сильные стороны еще сильнее? 	<p>ST</p> <ul style="list-style-type: none"> • Каким образом, используя сильные стороны молодой специалист может противостоять угрозам? • Какие угрозы могут лишить молодого специалиста его сильных сторон?
<p>WO</p> <ul style="list-style-type: none"> • За счет каких возможностей можно улучшить деятельность молодого специалиста? • Какие слабые стороны молодого специалиста или его развития могут помешать воспользоваться возможностями? 	<p>WT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Какие слабые стороны молодого специалиста могут помешать должным образом противостоять угрозам? • Какие угрозы могут еще более усугубить недостатки в деятельности молодого специалиста?

Источник: <http://www.hr-portal.ru/>, 2014 г. [Электронный ресурс]. – Дата обращения 01.05.2015 г.

Для того, чтобы данный метод был эффективен, необходима мотивация наставников. От того насколько ответственно они будут подходить к оценке молодого специалиста, будет зависеть результативность его развития.

После реализации данного метода и первого «выпуска» молодых специалистов, появится возможность провести анализ эффективности данного метода. Сравнение % продвижения молодых специалистов, а также наличие и степень инновационных разработок будут показателями эффективности данного метода.

Библиографический список

1. Ерёмкина И.Ю., Вопросу об эффективном управлении менеджерскими талантами, в сборнике: Направления модернизации современного инновационного общества: экономика, социология, философия, политика, право материалы Международной научно-практической конференции: в 3 частях. Ответственные редакторы: Н.Н. Понарина, С.С. Чернов. 2015. С. 131-134
2. Ерёмкина И.Ю., Практика управления и координации работы молодых специалистов в крупнейших нефтегазовых компаниях, в сборнике: Инновационное развитие общества в период модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые закономерности и тенденции материалы Международной научно-практической конференции: в 3 частях. Ответственный редактор В.И. Долгий, А.И. Карпович. Саратов, 2014. С. 172-175.
3. Ерёмкина И.Ю., Джиеова Ф.А., Управление внутрикорпоративной карьерой молодых специалистов через систему наставничества, Нефть, газ и бизнес. 2013. № 11. С. 60-65.
4. <http://www.hr-portal.ru/>, 2014 г. [Электронный ресурс].
5. Митрофанов Д., компания Parallels, 2013 г.-[Электронный ресурс]

*Толпыкин В.Е., канд. филос. наук, профессор
Пигарева Е.В., канд. филос. наук, преподаватель
Кубанский государственный университет*

ПРАВОСОЗНАНИЕ В КОНТЕКСТЕ ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ СОЦИУМА

В статье анализируется важнейшая философско-правовая категория, каковой является правосознание. Подчеркивается, что правосознание является формой осознания права как специфического явления социальной действительности. Показано ее место, структура и роль в сфере философского знания и юриспруденции.

Как и право, правосознание является атрибутом, составной частью правовой жизни общества и важнейшей категорией философии права. Право и правосознание - явления, находящиеся в неразрывной связи. Как право немислимо без правосознания, так и правосознание немислимо без права, которое является для него базой и отправной точкой. Право и правосознание – корреляты. Опираясь на право и являясь его коррелятом, правосознание выступает формой осознания права как специфического явления социальной действительности.

Определяясь уровнем развития общественного бытия, экономическими отношениями, правосознание носит исторический характер. Каждая эпоха развития человечества характеризуется различными, порой противоречивыми правовыми взглядами (оправдание эксплуатации человека человеком, социальное неравенство, классовое и сословное деление населения, идеи народовластия, свободы личности и т.д.).

Правосознание тесно связано с другими формами общественного сознания: с моральными воззрениями, политическими взглядами, философскими концепциями, идеологическими теориями; отражает национальные, религиозные, бытовые и иные особенности. В правовой идеологии возможны различные взгляды и идеи, их борьба между собой (отношение к пожизненному заключению, смертной казни, формам собственности, к взаимоотношению полномочий парламента и президента и др.).

Правосознание следует также рассматривать не только как часть единого целого общественного сознания, но и как одну из его форм, представляющего собой совокупность чувств, мнений, идей, теорий, выражающих отношение людей к праву, законности. При этом следует подчеркнуть, что оно дуалистично по своей природе, по внутренней сути. Будучи процессом отражения права в сознании людей, правосознание одновременно является результатом этого отражения. Отсюда многоуровненность сфер его воплощения, включающих не только правовые знания и правовые оценки, но и конкретно-историческую практику формирующихся в обществе правовых отношений. Как и любая форма общественного сознания, правосознание складывается из правовой психоло-

гии и правовой идеологии, что в гносеологическом плане соответствует обыденному и теоретическому уровням правового сознания.

Правовая психология представляет собой совокупность чувств, умонастроений, эмоций, переживаний, навыков, привычек, посредством которых как различные социальные группы, так и отдельные личности выражают своё отношение к различным правовым явлениям. Таковы, например, чувство справедливости, отношение к произволу, беззаконию, преступности и т.д. Правовая психология как обыденный уровень правового сознания формируется стихийно, под влиянием непосредственного жизненного опыта людей, реальной практики правовых отношений, возникающих при неизбежном соприкосновении с правовыми явлениями. Правовые знания, приобретаемые на этом уровне, неорганизованны и бессистемны.

Правовая идеология, соответствующая теоретическому уровню правосознания, - это система правовых идей, взглядов, теорий, в которых либо обосновывается необходимость определённых норм права, либо доказывается их неправомерность. Речь здесь идёт не о различных, стихийно возникающих знаниях, а об их ценностной системе, дающей возможность проникнуть в сущность правовых явлений, раскрыть внутренний механизм правового регулирования. На этом уровне формируется комплекс юридических наук, разрабатываются научно-практические рекомендации законодательным и правоприменительным органам.

Разграничение правовой психологии и идеологии существует лишь в абстракции. В действительности ни правовой психологии, ни правовой идеологии не существует в чистом, рафинированном виде. Подобно тому, как чувства и разум едины и неразделимы, точно так же и формирующиеся на их основе структурные элементы правосознания внутренне диалектически взаимосвязаны. При этом способы такой взаимосвязи многократно варьируются, возможности сочетания и взаимодействия характеризуются бесконечным разнообразием. Исторически правовая психология предшествует правовой идеологии. В гносеологическом же плане правовая психология в совокупности правовых чувств, эмоций, правовых навыков и привычек создаёт на уровне обыденного познания предпосылки для формирования правовой идеологии. В свою очередь, сформировавшись, правовая идеология оказывает абстрактное влияние на правовую психологию, преодолевая свойственную ей стихийность и придавая ей более планомерный, целенаправленный характер.

Если состояние правовой психологии выражает, образно говоря, уровень элементарной политической и правовой грамотности, как на индивидуальном, так и на общесоциальном уровне, то правовая идеология - показатель правовой образности. А соответственно здесь значительно острее, реальнее, обнажённее и жестче проявляется субъективный фактор, связанный с мировоззрением личности, системой её ценностных ориентации, составляющих основу как общей, так и, в частности, правовой культуры.

В современных исследованиях по философии права, по общей теории права и государства анализу правовой культуры и её структурных элементов, на наш взгляд, уделяется недостаточное внимание. Авторы многих работ, как пра-

вило, ограничиваются лишь общей характеристикой правовой культуры, рассмотрением её как слагаемой, составной частью общей культуры личности общества. При этом нередко правовая культура личности рассматривается лишь как своеобразная проекция правовой культуры общества. Методологическим истоком такого подхода является фактическое отождествление индивидуального и общественного правосознания, недооценка или сознательное игнорирование качественного различия между ними.

Между тем учёт не только единства, взаимосвязи, взаимообусловленности, но и различий между индивидуальными и общественными формами и проявлениями индивидуального правового сознания - залог успешной, плодотворной деятельности в сфере, как юридической теории, так и юридической практики. Ведь нельзя недооценивать этот факт, что индивидуальное правовое сознание - это сознание индивида, личности, находящейся в фокусе бесконечного многообразия пересекающихся между собой социальных, в том числе и правовых явлений. Их ассимиляция личностью наиболее полно выражает единство объективного и субъективного в процессе формирования правосознания и во многом определяется не только спектром объективных правовых реалий, но и особенностями психологического склада личности, её эмоциональной и интеллектуальной восприимчивостью мировоззренческой позиций, системой ценностей, которыми личность руководствуется.

Правовое сознание различных социальных групп, а тем более, правовое сознание общества в целом, хотя и складывается из правового сознания множества отдельных личностей, и формируется на его основе, не может быть сведено к нему. Ибо на уровне общественных форм в правовом сознании отражаются условия не только индивидуальной жизнедеятельности, но и общественное бытие в целом.

Выяснение действительной взаимосвязи индивидуального и общественного правосознания в их единстве, взаимообусловленности и вместе с тем с непрерывным учётом глубоких качественных различий между ними помогает раскрыть структуру правовой культуры, тенденции и закономерности её развития.

Правосознание, являясь, наряду с правом, правовыми отношениями, законодательской и правоприменительной деятельностью, важнейшим структурным элементом правовой культуры, во многом определяет её не только гносеологический, но аксиологический статус. Правовая культура как ценность с полным основанием может рассматриваться как своеобразная проекция культурно-исторического развития общества. Она представляет собой одно из величайших достижений человечества. И, безусловно, правовая культура характеризует достигнутый уровень в правовой организации, как на уровне отдельной личности, так и общества в целом. Как вид духовной культуры, правовая культура охватывает все ценности, созданные деятельностью людей в области права: правосознание, степень развития законодательства, прогрессивность юридической практики, культуру правового общения. Она пронизывает право, правосознание, правовые отношения, режим законности, складывающийся правопорядок,

правовой менталитет нации и отдельных групп населения. В таком понимании правовая культура есть качественное состояние правовой жизни общества.

Правовая культура выступает следствием и показателем зрелости, как всей государственной системы, так и характеризует зрелость правосознания на уровне отдельной личности. Уважительное отношение к праву, правовая информированность о содержании правовых норм, знание, понимание и следование праву, а это невозможно сделать без организации системного и целенаправленного юридического всеобуча - таковы слагаемые, которые позволят искоренить правовой нигилизм в его многообразных проявлениях и формах, как на уровне всех ветвей государственной власти, так и отдельной личности.

И, наконец, следует особо подчеркнуть, что степень зрелости правовой культуры - важнейший показатель не только правовой, но и социально-нравственной ориентации личности и общества.

*Тоноян А.А., старший преподаватель,
Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ
Зам. Председателя АГКА «Правовая защита»,
член Ассоциации юристов России*

К ВОПРОСУ О ПРАВОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В данной статье рассмотрены проблемы регулирования правовой ответственности в образовательном процессе. Выявлены основные факторы, приводящие к нарушению прав обучающихся.

Конституция Российской Федерации закрепила право каждого на образование. Реальная практика образовательной деятельности показывает, что современное российское образовательное законодательство не позволяет решить накопившиеся проблемы правового регулирования общественных отношений в этой сфере в силу существующих пробелов.

Нормы законодательства нередко противоречат друг другу как внутри самого законодательства, так и отдельным нормам других смежных законодательств.

Сложность положения в том, что весьма малое число научных исследований правового регулирования отношений в сфере образования, конкретнее в гражданско-правовых. А также наличие разнополярных точек зрения на применение норм гражданского права к образовательным отношениям. [1]

Надо отметить, что в действующем образовании очень слабо решены вопросы регулирования правовой ответственности в образовательном процессе.

На практике выделяют два вида гражданско-правовой ответственности:

1) договорную, устанавливаемую соглашением сторон договора;

2) внедоговорную, устанавливаемую за причинение вреда имуществу, жизни, здоровья гражданина, и за причинение морального вреда.

В сфере образования можно выделить две группы оснований гражданско-правовой ответственности:

- 1) за нарушение обязательств по договору платного образования;
- 2) возмещение морального вреда [2].

Анализ норм Закона об образовании скрывает и другие основания правовой ответственности. Например, за ведение образовательной деятельности в случае лишения лицензии и государственной аккредитации [3].

В то же время данный Закон не устанавливает конкретных мер ответственности.

Если в законодательстве об образовании ответственность как правило, носит дисциплинарный административно-правовой характер, то неисполнение и ненадлежащее исполнение образовательной услуги служит основанием наступления гражданско-правовой ответственности.

Гражданский кодекс РФ не дает прямого определения гражданско-правовой ответственности, т.к. существует неоднозначность правового содержания.

Применительно к исполнению обязательства по договору платного образования гражданско-правовая ответственность имеет свои специфические черты, которые определяют особенность правовой защиты потребителя образовательных услуг:

1. Повышенная ответственность ВУЗа, т.е. принятие всех мер для надлежащего исполнения взятых обязательств перед потребителем образовательных услуг независимо от характера причин[4].

2. Если ВУЗ не исполняет надлежащим образом свои обязательства по договору оказания образовательных услуг, этим ВУЗ препятствует реализации обучающемуся и его конституционного права.

Анализ действительности ВУЗов, оказывающие образовательные услуги (основанный на практике) позволяет выявить основные факторы, приводящие к нарушению прав обучающихся:

1) не заключаются в письменной форме договора об оказании образовательных услуг по программе дополнительного образования;

2) поступающего на обучение не знакомят под расписку с учебным планом;

3) учебный план не включают в договор как составную часть, т.к. подвергают часто произвольному изменению план в процессе образования;

4) при «публичном наборе» абитуриентов не объявляют план набора в соответствии с лицензией (т.е. число вакантных мест);

5) в договоре не указываются конкретные меры правовой ответственности образовательной организации за нарушение договорных обязательств;

6) редко выставляются на показ и ознакомление основные документы ВУЗа: устав, учредительный договор, свидетельства на лицензию и аккредитацию, внутренний распорядок и правила поведения.

7) поступающим не объясняют их права и обязанности в соответствии с Законом об образовании;

8) ВУЗы устанавливают вне всяких правил штрафные санкции для обучающихся в ходе учебного процесса. [5]

Полагаем, следует в соответствии со ст. 151 и ст. 1100 ГК РФ, установить основания возмещения гражданину морального вреда, причиненного действиями, нарушающими его личные неимущественные права либо касающимися на принадлежащие гражданину другие материальные блага. [6]

Норма п. 5 ст. 1100 ГК РФ закрепляет, что компенсация морального вреда осуществляется независимо от вины причинителя вреда в иных случаях, предусмотренных законом, но в Законе об образовании нет этих оснований.

Необходимо также закрепить основания гражданско-правовой ответственности за причинение вреда личности, обучающегося в образовательном процессе на основании п. 1 ст. 1064 ГК РФ.

Отдельным вопросом надо выделить тот факт, что Закон разрешает самостоятельно ВУЗу извлекать доход от разрешенной деятельности и приобретать имущество в собственность, а, с другой стороны, обуславливает субсидиарную ответственность учредителей по его обязательствам. Это несовместимо.

Это разночтение Законов законодатель явно не усмотрел.

Напрашивается вывод – особая ответственность лежит на органах государственной власти и местного самоуправления, которые обязаны охранять, защищать образование, но не покушаться на частные права и свободы, обучающихся и образовательных организаций, должны действовать на принципах законности и государственной целесообразности.

Библиографический список:

1. Понарина Н.Н. Глобализация высшего образования и проблемы интернационализации образовательных систем // Общество: социология, психология, педагогика. 2012. № 1. С. 42-46.

2. Аванесова Н.Г. К вопросу о сущности и содержании свободы договора: материалы конференции «Направления модернизации современного инновационного общества: экономика, социология, философия, политика, право» / Саратов: Изд-во «Академия управления». 2015, С.6

3. Об образовании в Российской Федерации: федеральный закон №273 от 29.12.2012г. (с изм. и доп.) // СПС «Гарант», 2015.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая, третья, четвертая) // СПС «Гарант», 2015.

5. Крючкова О.М. Общество потребления и экономика, основанная на нравственном выборе // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2011. Т. 4. № 4. С. 113-121.

6. Аванесова Н.Г., Муравская Е.А. Правовая культура в общественной системе современного общества // Социальные науки. 2015. Т. 1. № 2-1 (5). С. 85-90.

*Тримясов К.А., Пономарева Е.А. к.э.н, доцент
Северо-Кавказский федеральный университет*

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В данной статье рассмотрены вопросы об эффективном управлении инвестициями предприятия, так как инвестиции являются неотъемлемой и важной частью эффективного функционирования современной экономики.

Разумное управление инвестиционной деятельностью и создание благоприятного климата в правовой и экономической сферах, обуславливает постоянный и стабильный приток инвестиций в любую отрасль страны. Такое регулирование инновационной деятельностью осуществляется самим государством и позволяет ее экономике и социальной сфере стабильно развиваться.

Определение, об инвестиционной деятельности, как финансовая процедура, закреплено в ФЗ №39 «Об инвестиционной деятельности в РФ». В данном законе инвестиционная деятельность определяется, как вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и достижения иного полезного эффекта. И так, перенеся в краткое изложение, выше представленное определение, можно сказать, что инвестиции - это вложения капитала с целью получения максимальной прибыли [1].

Объектами инвестиционной деятельности могут являться снова создаваемые и модернизируемые основные и оборотные средства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, имущественные права. Представленный перечень объектов, в ст. 3 Закона об инвестиционной деятельности, не является исчерпывающим. Законодательством запрещается инвестировать в объекты, создание и использование, которых не отвечает требованиям экологических, санитарно-гигиенических и других установленных законодательством норм или наносит ущерб охраняемым законом правам и интересам граждан, юридических лиц и государства.

Субъектами инвестиционной деятельности являются физические и юридические лица, а так же, таковыми могут быть, иностранцы, лица без гражданства, государства и международные организации.

Принципы инвестиционной деятельности, в РФ, – это осуществление финансовой деятельности, путем добровольного вложения денежных средств, учитывая права общественности и участников, данной деятельности, при полном отсутствии противоборствующих сил со стороны субъектов, государственных и муниципальных органов РФ в законно осуществляемую деятельность.

В инвестиционной деятельности регулирующую функцию выполняет государство, внутри которого выполняются финансовые операции. Этот процесс называется - «государственное управление инвестиционной деятельностью». Государственное управление инвестиционной деятельностью - это комплекс государственных методов и решений, закрепленных законом, организационно -

правовых форм, в правовых границах которого инвестор осуществляет свою финансовую деятельность. Выражается данная деятельность в государственном управлении инвестициями, а именно такими финансовыми инструментами как система налогов с дифференцированием налоговых ставок и налоговых льгот, финансовая помощь в виде дотаций, субсидии, бюджетные ссуды, льготное кредитование, финансовая и кредитная политика, а так же ценообразование.

Кроме выше перечисленных финансовых инструментов управления инвестиционной деятельности, государством используются следующие формы и методы государственного управления инвестиционной деятельности.

Выделяют ниже перечисленные формы государственного управления инвестиционной деятельности:

- управление финансовых инвестиций;
- управление условий инвестирования средств за пределами государства;
- налоговое регулирование инвестиционной деятельности;
- управление сфер и объектов инвестирования;
- управление участия инвестора в приватизации;
- экспертиза инвестиционных проектов;
- управление инвестиционной деятельности путём проведения эффективной амортизационной;
- предоставление финансовой помощи регионам, отраслям и отдельным фирмам в условиях рынка [2].

Вышеуказанные формы регулирования инвестициями определяют стратегические направления их рационального и эффективного использования в масштабе страны.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности обеспечивает максимальную эффективность инвестиционных вложений. В условиях рыночных отношений принято обозначать прямые (административные) и косвенные (экономические) методы государственного управления инвестиционной деятельности [2].

К таким методам, как административные средства управления, можно отнести:

- государственный учет субъектов предпринимательской деятельности;
- лицензирование;
- установление квот на экспорт и импорт;
- управление государственными предприятиями и государственной собственностью;
- распорядительные процедуры [2].

Косвенное экономическое воздействие заключается в инвестировании в отдельные территории, отрасли, предприятия, которые по роду своей деятельности не могут выдержать жесткую конкуренцию рынка [2].

Изучим используемые методы, предназначенные для урегулирования инвестиционной деятельности в РФ. Государство обладает правом осуществлять принуждение по отношению к другим субъектам экономики, используя регла-

менты, запреты, ограничения, разрешения. В качестве инструментов подобного воздействия выступают законодательные и нормативные акты. Например, законом утверждается прохождение, всех инвестиционных проектов, экологической экспертизы.

К административным методам можно отнести:

- государственный контроль деятельности предпринимателей;
- государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей;
- лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности;
- выдача предписаний антимонопольным органом [2].

Государственное регулирование инвестиционной деятельности, так же осуществляется органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъектов РФ. Федеральным законом № 39 «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений», предусматриваются следующие формы государственного регулирования:

1. Создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности путем:

- защиты интересов инвесторов;
- создания и развития сети информационно-аналитических центров;
- принятия антимонопольных мер;
- создания возможностей формирования субъектами инвестиционной деятельности собственных инвестиционных фондов.

2. Осуществление прямого участия государства в инвестиционной деятельности путем:

- разработки, утверждения и финансирования инвестиционных проектов, осуществляемых в РФ совместно с иностранными государствами;
- проведение экспертизы инвестиционных проектов;
- разработки и утверждения стандартов (норм и правил) и осуществления контроля за их соблюдением;

3. Предоставление гарантий всем субъектам инвестиционной деятельности независимо от форм собственности:

- обеспечение равных прав при осуществлении инвестиционной деятельности;
- гласность при обсуждении инвестиционных проектов;
- защиту капитальных вложений [1].

Косвенное государственное управление инвестиционным процессом заключается во влиянии государства на этот процесс, оказываемым экономическими средствами воздействия на предпринимательские отношения с помощью создания условий, влияющих на мотивацию поведения хозяйствующих субъектов.

К экономическим инструментам данного воздействия относятся:

- налоги;
- создание свободных экономических зон;

- перераспределение доходов и ресурсов;
- ценообразование;
- создание благоприятного инвестиционного климата, для привлечения иностранных инвесторов;
- оптимизация кредитно – финансовых механизмов [2].

Таким образом, экономические методы урегулирования государства инвестиционной деятельностью определяется, как воздействие на субъекты инвестиционной деятельности, а так же на результаты принятия инвестиционных решений, с помощью правовых рычагов, как в интересах самих субъектов, так и в интересах всего общества.

Так как на сегодняшний день, Российская Федерация нуждается в повышении уровня производственной промышленности, и ее развития путем открытия новых заводов, производящих, а не продающих компаний, правительством РФ активно разрабатываются новые, а так же усовершенствуются старые, формы и методы регулирования инвестиционной деятельности, для привлечения большего количества инвесторов. Вся эта нужда, в повышении производственных мощностей страны, вызвана напряженным состоянием отношений России и ее экономических партнеров на международной арене, в следствие, чего ограничился импорт заграничных продуктов и товаров. Но эти сложности, в итоге, не ослабят Российскую экономику, а наоборот послужат подталкивающим и мотивирующим факторов ее выхода на новый этап развития, что раскроет перед участниками рынка новые возможности.

В заключении важно отметить, что регулирование инвестиционной деятельности будет приносить максимальный эффект, если все формы и методы воздействия на данную деятельность будут использоваться в совокупности, а все ее участники будут взаимодействовать согласно действующим нормам и правилам.

Библиографический список

1. [Электронный ресурс] // Консультант плюс – сайт правовой поддержки URL: <http://www.consultant.ru/>;
2. Чиненова М. В. Инвестиции: Учебное пособие – М.: КноРус 2011 – 254 с.

Тулупникова Ю.В.

Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ В РОССИИ

Рассмотрены проблемы и перспективы использования различных источников финансирования инфраструктурных инвестиций, особенно возможности частного финансирования.

Увеличение инвестиций в инфраструктуру — проверенный и надежный способ стимулирования экономического роста. При этом средств на полноценное развитие инфраструктуры не хватает во всех странах мира. По разным оценкам, в разных странах объем недофинансирования составляет 20-40% от потребностей. При этом государственные инвестиции составляют порядка 65%, но возможности их дальнейшего наращивания ограничены высокой долговой нагрузкой и дефицитом государственных бюджетов. Роль частных инвестиций в виде акционерного и долгового финансирования, на долю которых приходится 35% от инфраструктурных инвестиций, существенно возрастает. Правительства разных стран разрабатывают стимулирующие меры для привлечения инвесторов и нахождения разумного баланса риска и доходности инфраструктурных проектов. [1, с. 7-8]

Реализация инфраструктурных проектов, поддержка несырьевого экспорта, малого и среднего предпринимательства, а также развитие государственно-частного партнерства в области инвестиций стали приоритетными направлениями работы российского правительства в 2014 году. Именно инфраструктурные ограничения и низкая динамика инвестиций стали главным тормозом на пути развития экономики, в первую очередь это касается транспорта и энергетики.

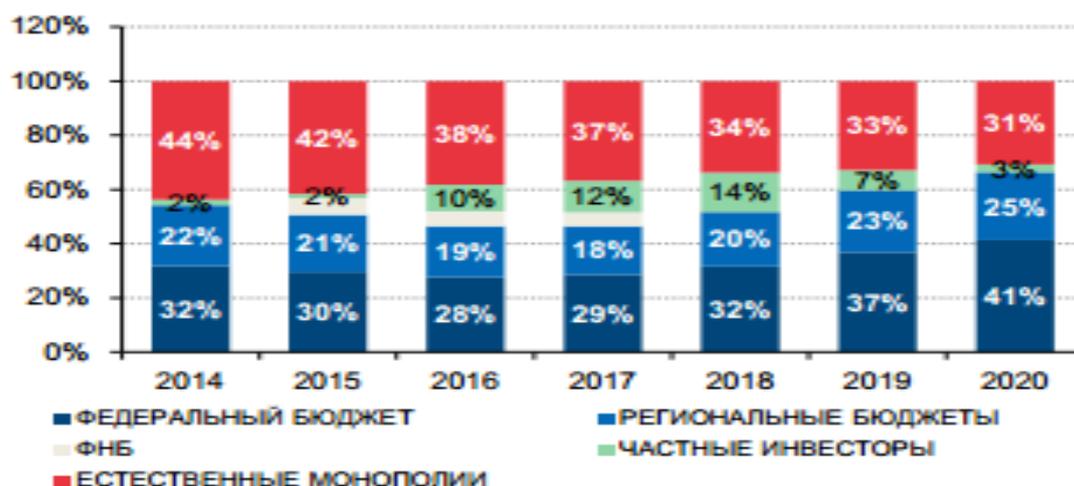
Исторически ответственность за создание, поддержание и модернизацию инфраструктуры возлагалась на государство в связи с пониманием услуг, производимых объектами инфраструктуры, как общественных. Кроме того, затраты на создание и содержание объектов инфраструктуры столь велики, что перекрывают масштабы экономической деятельности большинства субъектов экономики и могут быть произведены лишь за счет системы бюджетов и внебюджетных фондов.

Однако ускоренные темпы развития мировой экономики и общественной жизни, активные процессы урбанизации, внедрение новых технологий и их усложнение в последние 10-20 лет привели к частичной несостоятельности данной концепции. Современное государство все еще активно расходует бюджетные средства на развитие инфраструктуры, однако разрыв между требуемыми и фактическими вложениями возрастает ежегодно, тем самым ограничивая развитие регионов и государств.

В условиях объективной невозможности государства увеличивать собственные расходы на финансирование инфраструктуры (или, по крайней мере, довести их до требуемого уровня), часть его функций должен принять на себя частный капитал, до недавнего времени по ряду причин не проявлявший особого интереса к инфраструктурным проектам. Недостаточная привлекательность для частного инвестора обусловлена сущностными особенностями инфраструктуры как объекта инвестиций.

Идея развития механизмов частного финансирования инфраструктуры предполагала снижение бюджетных расходов при сохранении имеющихся темпов развития инфраструктуры либо существенное увеличение инвестиций в инфраструктуру без создания значительной дополнительной нагрузки на бюджеты.

Источники расходов на транспортную инфраструктуру



Источник: расчеты Газпромбанка

Для финансирования всех запланированных проектов в области транспортной инфраструктуры может потребоваться до 1,4 трлн. руб. частных инвестиций до 2020 г., или около 8%. Без учета строительства ВСМ Москва – Казань потребность в частных инвестициях сокращается до 750 млрд. руб. до 2020 г. (или 4% от всех инвестиций). [1, с. 29]

Степень привлекательности инфраструктурных объектов для инвесторов

СЕКТОР	ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ	КОММЕНТАРИИ
Портовая инфраструктура (контейнерные и зерновые терминалы)	Высокая	По нашему мнению, наиболее привлекательными являются инвестиции в расширение портовой инфраструктуры, в частности строительство контейнерных и зерновых терминалов. Окупаемость таких проектов может составлять 5-7 лет при условии подготовленной территории для строительства терминалов.
Пассажиры терминалы аэропортов	Высокая	Привлекательными являются пассажирские терминалы крупных аэропортов с пассажиропотоком не менее 1 млн человек в год. По сути, они представляют собой объекты коммерческой недвижимости, где концентрируется большое количество людей с высоким уровнем дохода, что позволяет устанавливать высокую арендную плату. Кроме того, в России аэропорты имеют фактически монопольное положение в регионе.
Дорожные концессии	Средняя	Инвестиции в дорожную инфраструктуру через концессии считаются более рискованными, чем в портовые и аэропортовые терминалы. Они требуют более тесного взаимодействия с государством и более зависимы от изменений макроэкономической среды.
Портовые терминалы (сырьевые)	Средняя	Большинство сырьевых портовых терминалов в России принадлежат крупным сырьевым компаниям, которые стараются контролировать всю транспортную цепочку и свои транспортные расходы.
Железнодорожные концессии	Низкая	В России частные инвесторы пока напрямую в железнодорожную инфраструктуру не инвестируют, но в мировой практике привлекательность инвестиций в железнодорожные концессии относительно низка из-за слишком больших капиталовложений и длительного периода окупаемости.

В настоящий момент частные инвесторы вкладывают средства в сегменты транспортной инфраструктуры с наиболее высоким возвратом на вложенный капитал, главным образом в портовые и аэропортовые терминалы. Однако в последнее время растет интерес и к дорожным концессиям в связи с привлекательной долгосрочной доходностью, которая может составлять 10-17% на вложенный капитал.

По оценкам ГК «Автодор», инвесторы вложат в дорожные концессии до 2020 г. около 370 млрд руб. Для финансирования строительства ВСМ Москва – Казань предварительной стоимостью около 1 трлн. руб. (без НДС) пока найдена лишь половина средств, тогда как другую половину предполагается профинансировать за счет средств частных инвесторов. Начато строительство порта Сабетта на Ямале, где доля частных инвестиций составляет около 25 млрд руб. Идет строительство грузовых терминалов в портах Усть-Луга и Тамань, расширяются порты на Дальнем Востоке.

Правительство Москвы планирует активно привлекать частных инвесторов для финансирования городской инфраструктуры: строительства парковок, обслуживания вагонов метро, строительства платных дорог. Если все заявленные инвестиционные проекты будут выполнены в срок, то объем частных инвестиций может вырасти с ожидаемых 87 млрд руб. в 2014 г. до 400 млрд руб. в 2018 г. Однако на практике столь заметный рост маловероятен: скорее всего, часть проектов будет сдвинута по срокам реализации, а часть просто сокращена. [2]

На протяжении последних 20-30 лет, когда механизм частного финансирования инфраструктуры активно развивался в ряде развитых и развивающихся стран, основным способом привлечения финансовых ресурсов являлась комбинация акционерного и банковского финансирования (в пропорции примерно 20:80 [3]) и довольно успешно решал свои задачи, однако масштаб необходимых инвестиций в инфраструктуру неуклонно растет и требует развития и более широкого внедрения дополнительных способов финансирования [3].

Помимо акционерного капитала, большое значение для финансирования инфраструктурного проекта имеет заемный капитал, который обычно составляет от 70 до 90% всего капитала проектной компании. В качестве кредиторов могут быть привлечены крупные коммерческие банки, специальные банки развития, инфраструктурные банки. Однако наиболее интересной формой привлечения заемных средств выступает выпуск инфраструктурных облигаций как наиболее перспективных финансовых инструментов, позволяющих привлечь значительные объемы финансовых ресурсов по меньшей стоимости. С учетом задач государства в области развития инфраструктуры, основной целью развития инфраструктурных облигаций как инструмента финансирования инфраструктурных проектов является снижение стоимости финансирования и увеличение объемов привлечения финансовых ресурсов. Достижение данной цели возможно за счет совместных действий государства, формирующего соответствующую правовую среду, и организаторов выпусков инфраструктурных облигаций. Это позволит, с одной стороны, сделать инфраструктурные облигации интересным для инвесторов финансовым инструментом, а с другой - эффективным способом привлечения финансовых ресурсов в инфраструктурные проекты.

Библиографический список:

1. Инфраструктура России: Аналитический обзор. - М.: Газпромбанк, 2014. – Электронный ресурс: http://www.gazprombank.ru/upload/iblock/209/gpb_infrastructure_09072014.pdf

2. Ганелин М., Васин С. Инфраструктура России: большому кораблю – большое плавание (опубликовано 01.07.2014). - Электронный ресурс: <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=218004>

3. Suk Hyun, Toshiro Nishizawa, Naoyuki Yoshino. Exploring the Use of Revenue Bond for Infrastructure Financing in Asia. JBICI Discussion Paper No. 15. July 2008.

Ушанова Н.А., д.э.н., доцент

Самарский государственный архитектурно-строительный университет

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рассмотрены основные требования к системному подходу при организации производственных процессов в строительной организации. Определены пути повышения эффективности деятельности организации.

Конкурентным преимуществом строительной организации среди партнёров по бизнесу является наличие системного подхода к организации производственных процессов, требования которого излагаются в системе менеджмента качества [1].

Разработка системы - это осознанная необходимость, обусловленная:

- требованиями заказчика, который платит деньги и поэтому имеет право выбрать подрядчика, обеспечивающего заданные параметры продукции, которые иногда могут отличаться от нормируемых, т.е. здесь наиболее ярко действует «золотое» правило: «заказчик всегда прав»;
- требованием, предъявляемым участникам тендерных торгов;
- требованиями банков, которые, предоставляя кредиты организациям, хотят быть уверенными в их платёжеспособности;
- требованиями страховых компаний, значительно уменьшающими сумму страховых взносов организациям, имеющим сертифицированную систему качества;
- угрозой от риска наступления имущественной ответственности за ущерб, причинённый заказчику;
- необходимостью обеспечения конкурентных преимуществ;
- необходимостью решения внутренних проблем, связанных с формированием качества выполняемых процедур, т.е. создать систему, управляемую директором;
- необходимостью повышения репутации организации, в том числе использование сертификата системы менеджмента качества в рекламных целях.

Одним из основополагающих элементов системы является человеческий фактор - заинтересованность сотрудников в результатах работы как части общего продукта, осознание каждым работником своей роли и ответственности в качественном итоге работы всего коллектива. Большое значение в системе отводится руководителю предприятия, его пониманию значимости системы. За-

дача руководителя - создать условия для исполнителей и только после этого требовать качественную работу у сотрудников.

При разработке системы качества необходимо иметь в виду, что ИСО-9000 не имеет цели жёсткой стандартизации систем качества. Для каждой организации система качества может быть своя, в зависимости от целей деятельности, вида продукции и собственного опыта. Вместе с тем необходимо выдерживать принципы ИСО-9000 [2].

Разумеется, есть разница в организации работы по внедрению стандартов ИСО-9000 для организаций, давно существующих и имеющих сложившуюся систему качества, и для организаций новых, которые создают свою систему с нуля. У первых есть опыт и понимание вопросов, у вторых это должно быть приобретено в ходе разработки и внедрения системы.

Разработка и внедрение системы качества в строительной организации позволит получить следующие результаты:

- сокращение потерь от брака в процессе выполнения строительно-монтажных работ;
- снижение расходов по эксплуатации объекта;
- повышение качества принимаемых управленческих решений;
- повышение компетентности персонала.

Библиографический список

1. Мазаник, Н. Т. Система менеджмента качества строительных организаций [Текст]: учебник / Н. Т. Мазаник, Б. М. Басин.— 2-е изд., перераб. и доп.— Хабаровск : Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2013.
2. Спицнадель, В. Н. Системы качества (в соответствии с международными стандартами ИСО семейства 9000) [Текст]: учеб.пособие. / В. Н. Спицнадель. — М.: Бизнес-Пресса, 2011.

Филатов В.В., канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВО Московский Государственный Университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (ПКУ), Москва, РФ

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ИННОВАЦИЙ ОТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В данной статье показана совокупность факторов определяющих состояние развития рынка инноваций отраслевой экономической системы. Разработана модель формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы, выявлены и систематизированы теоретические, методологические и практические проблемы формирования и регулирования рынка инноваций данной системы.

Ключевые слова: *отраслевая экономическая система, рынок инноваций, пищевая промышленность, методология, принципы, факторы.*

Актуальность темы исследования. Развитие научно-технического прогресса на фоне ограниченности ресурсов и ускоренного изменения условий функционирования рынков и социально-экономических систем, повышает актуальность результатов их инновационной деятельности.

Инновационный рынок (рынок инноваций) - это совокупность рыночных отношений, возникающих в процессе создания, освоения, передачи и использования технологий, товаров и услуг. На инновационном рынке представлены не только готовые продукты, но и незавершённые интеллектуальные продукты. Общим для различных типов инноваций является то, что все они включают стадию успешного использования нового продукта для потребителя с выгодой для производителя. Все типы нововведений могут быть реализованы на рынке. Объектом обмена в сфере инновационной деятельности могут быть результаты любой стадии реализации инновационного процесса: фундаментальных исследований, прикладных исследований, освоения, разработки. Состояние инновационного рынка определяется совокупностью факторов, которые включают (табл.1).

Таблица 1. Совокупность факторов определяющих состояние развития рынка инноваций ОЭС

Фактор	Как влияет на состояние развития рынка инноваций ОЭС
Мировой порог знаний	Он служит границей между достижениями и пробелами в общих и специальных знаниях. Он дает научному обществу ориентир для дальнейших фундаментальных и прикладных исследований, а инженерному и управленческому корпусу - базу для целевых прикладных разработок.
Инновационные ресурсы	Определяются наличием и доступностью необходимых для инновационной деятельности ресурсов. Наличие и доступность в свою очередь зависят от географического положения, социально-правовой и экономической среды, уровня взаимодействия между субъектами инновационного рынка.
Инновационная инфраструктура	Как система институтов развития, созданных государством для реализации инструментов ГЧП.
Инновационный университет	Будет объединять потенциал студенческой науки, плюс недостающие возможности организационно-экономических механизмов коммерциализации инноваций.
Инновационные предприниматели (инновационный потенциал)	Это специфический тип бизнесмена с развитым инновационным потенциалом, выступающего связующим звеном между новаторами - авторами оригинального научно-прикладного продукта - и обществом, в частности, сферами производства и потребления.
Поле инновационной активности	Очерчивается границами концентрации потенциальных объектов приложения знаний и навыков на соответствующих иерархических уровнях, территориях, в определенных видах деятельности. Потенциальные инновационные объекты - это «узкие» места в различных открытых системах, функционирующих в рамках «общество - среда обитания - техника».
Инновационный климат.	Это своеобразная «питательная среда», которая обеспечивает благоприятный фон для взаимодействия всех факторов. Она включает систему необходимых социальных, юридических, экономических, информационных и других институтов, поддерживающих как инновационную деятельность, так и самих новаторов. К ней можно отнести виртуальные корпорации, технополисы, бизнес-инкубаторы.

(разработано автором, по материалам проведенного исследования [1-53])

Развитие теории и методологии формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы является актуальной проблемой, имеющей существенное хозяйственное значение. В настоящее время в научной литературе существуют разные научные подходы и концепции того, на какой основе следует определять принципы и методы формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Это говорит не только о высокой актуальности темы исследования, но и практической значимости выработки основных направлений развития методологии формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы в современных условиях меняющейся рыночной среды.

Степень разработанности темы исследования. В качестве теоретико - методологической базы развития инновационной деятельности и внедрения инноваций в экономические и управленческие процессы использованы труды таких представителей зарубежной экономической теории как Дж.Д. Бернал, Г. Ицковиц, Дж. Кларк, А. Кляйкнехт, С. Кузнец, Л. Лейдесдорф, Г. Менш, Н.Н. Нельсон, Л. Суйте, К. Фримен, Й. Шумпетер, и других, а также выделить труды таких отечественных исследователей, как: И.Т. Балабанов, А.Д. Берлин, Л.А. Бирман, П.И. Бурак, О.А. Бучнев, А.Е. Варшавский, В.Р. Веснин, Я.Д. Виш-няков, М.П. Воскобойник, В.И. Голованов, С.Ю. Глазьев, И.И. Глущенко, Г.Я. Гольдштейн, В.Я. Горфинкель, В.И. Дорофеев, А.А. Дынкин, В.Р. Евстигнеев, Н.Р. Исправникова, П.Н. Завлин, Т.И. Зворыкина, Н.С. Зиядуллаев, С.Д. Ильенкова, Э.Ф. Казанцев, В.И. Каспин, Н.Д. Кондратьев, М.Б. Кислюк, Д.В. Кузин, Б.Н. Кузык, С.А. Лочан, Ш.М. Магомедов, А.Ю. Манюшис, Л.Э. Мин-дели, А.В. Орлов, Д.С. Петросян, Г.Х. Попов, В.Г. Ростанец, И.А. Рождественская, И.М.Рукина, В.М. Рутгайзер, М. Э. Сейфуллаева, А.Г. Фонотов, Г.Н. Цаголов, А.Ю. Чепуренко, А.В. Чудаев, Ю.В. Яковец и другие.

Проблемы развития рынка инноваций рассмотрены в работах таких ученых, как : Н.А. Артёмова, Н.А. Беляев, С.В. Васильев, С.И. Виноградов, А.В. Власов, Л.А. Гамидуллаева, В.В. Горецкий, С.В. Ермасов, Т.Л. Короткова, С.А.Кузнецова, В.В. Лихачева, Е.В. Лихачева, В.Д. Маркова, Д.А. Медведев С.В. Огурцов, В.А. Останин, С.А. Стерхова, Б.Е. Токарев, И.В. Туманян, А.А. Чурсин и другие.

Вместе с тем, в настоящее время недостаточно исследованы вопросы методологии формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Недостаточная изученность и степень разработанности, с одной стороны, и научно-практическая значимость – с другой, определили выбор темы исследования, позволили сформулировать цель, задачи и круг рассматриваемых в ней вопросов.

Цель исследования заключается в разработке основных положений и принципов методологии, а также методических и практических рекомендаций по формированию и регулированию рынка инноваций отраслевой экономической системы.

Для достижения сформулированной цели в **исследовании** были поставлены и решены следующие **задачи** исследования:

- разработать модель формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы;

Объект исследования: рынок инноваций отраслевой экономической системы, в частности пищевой и перерабатывающей промышленности ЦФО РФ.

Предмет исследования: подходы, методы и механизмы формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы

Гипотеза исследования: Рынок инноваций отраслевой экономической системы представляет собой специфический объект, объединяющего региональные и продуктовые сегменты, а также всех участников жизненного цикла зарождения инновационных идей, производства и реализации инноваций. Для рынка инноваций каждой отраслевой экономической системы существует своя методология эффективного формирования и регулирования. Целью исследования является разработка основных положений и принципов методологии на основе анализа опыта промышленно развитых зарубежных стран, в которых рынок инноваций эффективно функционирует, для чего необходимо выявить совокупность теорий и научных подходов, методов и механизмов, составляющих основу формирования, и регулирования рынка инноваций.

Теоретической и методической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых по вопросам управления инновациями, в частности формирования и регулирования рынка инноваций. При решении теоретических и прикладных задач были использованы общенаучные методы исследования, методы системного и сравнительного анализа, экспертных оценок, методы теории инновационного развития, инновационного менеджмента и инновационного маркетинга, теории управления социально-экономическими системами и ряд других. Совокупность используемой методологической базы позволила обеспечить достоверность и обоснованность выводов и практических решений.

Информационно-эмпирическую базу исследования составили нормативно-правовые акты по вопросам формирования и развития рынка инноваций, в частности на отраслевом уровне, официальные данные Федеральной службы государственной статистики, Министерства экономического развития РФ, Министерства промышленности и торговли РФ; программные документы и проекты целевых комплексных программ; факты, выводы и положения, опубликованные в научных изданиях России и других стран; данные глобальной информационной сети Интернет; аналитические отчеты экспертов в сфере развития рынка инноваций; а также результаты исследований и расчетов автора исследования.

Научная новизна исследования заключается в разработке основных положений и принципов методологии, методических и практических рекомендаций по формированию и регулированию рынка инноваций отраслевой экономической системы, предусматривающих комплексное использование и рациональное сочетание экономических и организационно-управленческих методов развития рынка и его участников, что способствует переводу отраслевой экономической системы на инновационный путь развития.

В числе наиболее важных **научных результатов, полученных лично автором и определяющих** значимость проведенных исследований:

2. Предложена модель формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы, включающая описание самого рынка, его субъектов и объектов, региональных и продуктовых сегментов и инфраструктуры, методы анализа, моделирования и прогнозирования инновационной деятельности в экономических системах. Отличительной особенностью предложенной модели является организация специализированного центра, обеспечивающего создание институциональных и инфраструктурных условий для эффективного формирования, регулирования и функционирования рынка инноваций с использованием методов и технологии производства инноваций, выведения инновационных продуктов на рынок и их коммерциализации. Практическое внедрение модели способствует реализации стратегии инновационного развития различных отраслей российской экономики на основе эффективного использования возможностей рынка инноваций.

Теоретическая значимость результатов исследования заключается в том, что основные положения и выводы, содержащиеся в исследовании, вносят существенный вклад в теорию управления инновациями. Разработанные положения и принципы улучшают теорию и методологию формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы в соответствии с требованиями инновационного развития экономики страны и ее отраслей и могут быть использованы при совершенствовании методов и механизмов управления отраслями. Результаты настоящего исследования могут быть использованы как методический и учебный материал при преподавании в вузах и учебных заведениях высшего и дополнительного профессионального образования по направлениям: управление инновациями, инновационный менеджмент, инновационный маркетинг, инновации в пищевой и перерабатывающей промышленности и другие.

Практическая значимость результатов исследования заключается в том, что их использование позволит повысить эффективность управления инновационным развитием отраслевых экономических систем. Практическая ценность работы состоит в возможности использования ее положений и выводов при управлении инновационным развитием отраслевых экономических систем и усилении их влияния на инновационное развитие экономики страны. Предложенный комплекс методических и практических рекомендаций по управлению рынком инноваций отраслевой экономической системы позволяет: дать рекомендации по развитию рынка инноваций отраслевой экономической системы пищевой и перерабатывающей промышленности; создать институциональные и инфраструктурные условия эффективного функционирования и коммерциализации инновационных продуктов; привести структуру рынка инноваций отраслевой экономической системы в соответствие с целями и задачами инновационного развития российской экономики; разработать методический подход к анализу состояния, формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы; объективно оценить потенциал

объектов инфраструктуры и уровень инфраструктурной обеспеченности участников рынка, обеспечить развитие инновационного посредничества и стимулирования инновационной деятельности; определить показатели и методы оценки эффективности формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы, а также объективной оценки вклада участников рынка инноваций и объектов их инфраструктуры в развитие отраслевой экономической системы; разработать схему мониторинга эффективности формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы и ее инфраструктуры; обеспечить своевременную корректировку приоритетов инновационного развития отраслевой экономической системы и целевых ориентиров взаимодействия участников рынка инноваций и объектов их инфраструктуры; разработать организационно-экономический механизм повышения эффективности и стимулирования инновационной деятельности, оптимизации типовых схем и процедур рациональных регулирующих воздействий на рынок инноваций пищевой и перерабатывающей промышленности по продуктовым группам; увеличить инвестиционную привлекательность отраслевой экономической системы за счет эффективного использования инноваций и повысить конкурентоспособность ее продукции.

Достоверность и обоснованность основных результатов и выводов исследования обусловлена: методологическими и теоретическими предпосылками исследования теорий и методов управления инновациями; опорой на достижения современных экономических наук, использованием методов и методик, адекватных предмету и задачам исследования; корректным формированием и применением методов и механизмов исследования, формирования и развития рынка инноваций отраслевой экономической системы.

Разработана модель формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. Модель формирования и регулирования рынка инноваций ОЭС включает в себя блоки: теорий и методологии формирования, регулирования и оценки эффективности функционирования рынка инноваций, методы и технологии выведения инновационных продуктов на целевые рынки, стратегии коммерциализации инноваций, описание системы факторов развития рынка инноваций, его сегментов и состояния инфраструктуры сопровождения и поддержки инновационной деятельности (рис.1).

В состав *блока теорий формирования, регулирования и оценки эффективности функционирования рынка инноваций*, входят теории систем, управления, отраслевых рынков, инновационного менеджмента и инновационного маркетинга. Основная идея теории систем предполагает рассмотрение рынка инноваций ОЭС как открытой системы, или системы, которая постоянно обменивается с внешней средой ресурсами и продуктами, которые способны в рамках определенных условий обеспечить достижение состояния устойчивого равновесия рынка инноваций, которое будет характеризоваться постоянством структуры, а также непрерывным движением и обменом ресурсов между субъектами рынка и участниками ОЭС.

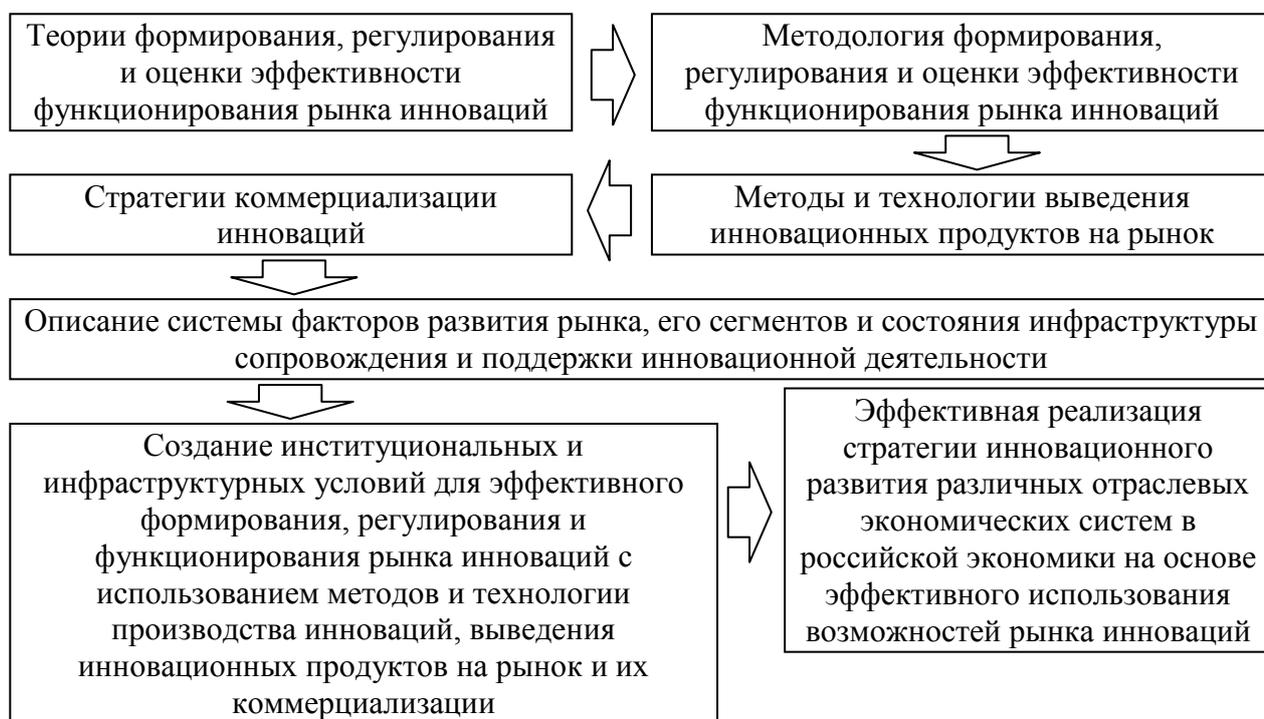


Рис. 1. Основные блоки модели формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы (разработано автором, по материалам проведенного исследования [1-53])

Методология в рамках теории управления представляет собой совокупность исследовательских процедур, методик и подходов, которые используются при изучении управленческих процессов на рынке инноваций или в ОЭС. В работе рамках теории управления подробно и комплексно рассматриваются применение процессного, ситуационного, бихевиористского, деятельностного и количественного подходов для изучения процессов управления деятельностью субъектов рынка инноваций и ОЭС.

Теория отраслевых рынков позволяет оценить влияние на структуру отраслевого рынка и силу конкуренции важных факторов, имеющих значение при формировании и регулировании рынка инноваций ОЭС: число покупателей и продавцов инновационной продукции или услуг; размер субъектов рынка инноваций и ОЭС относительно объема и динамики развития рынка; уровень структурной однородности продукции; уровень мобильности применяемых ресурсов; отсутствие или наличие барьеров для входа, выхода субъектов; уровень полноты и доступности информации в отношении настоящих, будущих условий функционирования на рынке.

Теория инновационного менеджмента представляет собой систему по подготовке и принятию управленческих решений, которые направлены на формирование, обеспечение поддержки и развития инновационного и технического потенциалов рынка инноваций и ОЭС, каждого субъекта данного рынка и отраслевых систем. Осуществление операций инновационного менеджмента связано с реализацией системы мер, которые направлены на рациональное и эффективное сочетание большинства составляющих разработки и внедрения инноваций в

едином интегрированном процессе управления инновационной деятельностью субъектов рынка инноваций и ОЭС.

Теория инновационного маркетинга выступает основой для исследования рынка инноваций и ОЭС и последующего поиска конкурентной стратегии для субъектов рынка и отрасли. Как базис для маркетинговых исследований следует рассматривать процессы анализа конъюнктуры рынка инноваций с последующим выделением наиболее перспективных и привлекательных продуктовых и региональных сегментов рынка инноваций, а также с организацией, формированием спроса, построением моделей поведения покупателей результатов инновационной деятельности. Инновационный маркетинг связан с прогнозированием процессов долгосрочного развития продуктов и региональных сегментов рынка инноваций ОЭС, позиционированием созданных инновационных продуктов и технологий.

Блок методологии формирования, регулирования и оценки эффективности функционирования рынка инноваций ОЭС. Основными методами анализа инновационной деятельности в ОЭС являются: оценка показателей понесенных затрат на осуществление технологических инноваций; оценка показателей патентирования изобретений и лицензирования деятельности субъектов рынка инноваций; измерение уровня инновационной активности участников ОЭС; осуществление статистического изучения уровня результативности ведения инновационной деятельности в ОЭС; осуществление статистического изучения результатов научно-технического прогресса, имеющих существенное значение для интенсификации темпов инновационного развития ОЭС.

Основными методами моделирования инновационной деятельности в ОЭС являются методы: функционального моделирования инновационных процессов; системного моделирования инновационных процессов или моделирования последовательности осуществления действий и установления взаимозависимостей между данными действиями в рамках ведения инновационной деятельности в ОЭС; моделирования потоков данных, необходимых для рационального ресурсообмена при ведении инновационной деятельности в ОЭС; создания интегрированных и взаимосвязанных средств по моделированию инновационных процессов в ОЭС; объектного моделирования инновационных процессов.

В состав основных методов прогнозирования инновационной деятельности в ОЭС включаются методы: экспертных оценок перспектив инновационного развития отрасли; экстраполяции параметров реализации инновационных процессов; оптимизации характеристик разработки и внедрения инноваций; построения укрупненных балансовых расчетов для оценки потенциально возможного уровня ресурсоемкости инноваций; форсайт-технологий, предполагающих оценку перспектив взаимодействий между различными рынками инноваций и ОЭС.

Что касается блока методов и технологий выведения инновационных продуктов на рынок, то здесь можно отметить следующие методы и технологии: формализация процессов выведения; моделирование потребительских свойств

инновационных продуктов и технологий и стандартизация их планируемых отличий от основных конкурентов, действующих на локальных товарных рынках; осуществление системной экспертизы образцов – получение экспертных оценок, проведение «фокус-групп», создание «кружков качества», due diligence – комплексной методики управленческого консалтинга и пр.; проведение комплексной диагностики промышленного производства с моделированием возможностей производства инновационной продукции и технологий; обоснование плана производства инновационной продукции и технологий; разработка и обоснование программ в области корректировки уровня себестоимости с учетом полученных фактических трудозатрат на производство инновационной продукции и технологий; разработка, обоснование и выбор алгоритма и рационального плана запуска инновационного продукта в промышленное производство; разработка и обоснование программ «пробных продаж» инновационной продукции и технологий; обоснование и выбор оптимальной структуры программы продвижения инновационной продукции и технологий на целевые потребительские рынки; выбор методов и алгоритма проведения экспертизы программы продвижения с получением необходимых экспертных оценок, разумной интерпретацией итогов «пробных продаж», с проведением опросов покупателей в местах продаж и пр.

Логическим продолжением блока методов и технологий выведения инновационных продуктов на рынок выступает *блок стратегий коммерциализации инноваций*. Здесь, в частности, следует указать на возможные к реализации стратегии коммерциализации инноваций: самостоятельное применение результатов инновационной деятельности для организации нового эффективного бизнеса; переуступка определенной части (доли) интеллектуальных прав в отношении полученных результатов инновационной деятельности путем продажи лицензий; франчайзинга; предоставления подряда на осуществление совместной разработки вместе с потребителями готовой инновационной продукции и технологий при совместном юридическом оформлении прав на интеллектуальную собственность; полная передача всех интеллектуальных прав посредством заключения договоров об отчуждении исключительных прав на инновационную продукцию и технологии; продажи имеющихся патентных прав; а также путем получения подрядов на долгосрочное проведение исследований, осуществление разработок при условии, что все права в отношении патентования полученных результатов инновационной деятельности перейдут в полной мере к заказчику данной инноваций в ОЭС.

В случае масштабного проникновения на локальный рынок инноваций ОЭС первые две стратегии друг друга не исключают, особенно если были с правильной географической позиции определены потенциальные товарные рынки, на которых в максимальной степени востребованы производимые инновационные продукты и технологии.

Блок описания системы факторов развития рынка, его сегментов и состояния инфраструктуры сопровождения и поддержки инновационной деятельности. Важно корректно и правильно представить конкурентный анализ

рынка, дать систематизацию основных факторов влияния на перспективы функционирования рынка инноваций ОЭС. Это, в свою очередь, позволит структурировать все продуктовые и географические сегменты рынка инноваций, а также дать описание сильным, слабым сторонам, угрозам и возможностям деятельности субъектов и объектов рынка инноваций отраслевой экономической системы, а также объектов инфраструктуры сопровождения и поддержки инновационной деятельности. Например, в качестве такого объекта инфраструктуры нами может быть рассмотрен специализированный центр, которому передаются контрольные и координирующие функции на рынке инноваций, что в долгосрочной перспективе позволит обеспечить создание необходимых рынку институциональных и инфраструктурных условий его эффективно-го формирования, регулирования и функционирования.

Практическое внедрение модели формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы будет наиболее способствовать созданию институциональных и инфраструктурных условий для эффективного формирования, регулирования и функционирования рынка инноваций с использованием методов и технологии производства инноваций, выведения инновационных продуктов на рынок и их коммерциализации, а также реализации стратегии инновационного развития различных отраслей российской экономики на основе эффективного использования возможностей рынка инноваций.

Основные результаты и выводы исследования

1. Теоретические, методологические и практические проблемы формирования и регулирования рынка инноваций ОЭС подразделены на экономические, организационно-управленческие и инновационные. Решение данных проблем будет способствовать переводу отраслевой экономической системы на инновационный путь развития.

Библиографический список

1. Филатов В.В. Формирование и регулирование рынка инноваций отраслевой экономической системы: теория и методология. [Текст] /В.В. Филатов// Монография. – М.: Издательство «КноРус», 2015 - 384 с. (16 п.л.).
2. Филатов В.В. Основы формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы. [Текст] /В.В. Филатов// Монография. – М.: Полеотип, 2014 - 192 с. (8 п.л.).
3. Филатов В.В. Концептуальные вопросы активизации инновационной деятельности в Российской Федерации. [Текст] /В.В. Филатов// Брошюра. М.: Издательство «НИИЭИСС», 2013 - 65 с. (2,5 п.л.).
4. Филатов В.В. Управление инновационными рисками. [Текст] /В.В. Филатов// Учебно-методический комплекс дисциплины. – М.: МГУТУ, 2012 - 459 с. (19 п.л.).
5. Филатов В.В. Управление государственной инновационной политикой РФ с учетом влияния глобализации на структурную экономику России на современном этапе. [Текст] /В.В. Филатов// Монография – М.: Издательство «ЦНТБ Пищевой промышленности», 2011 - 392 с. (19,50п.л.).
6. Филатов В.В. и др. Инновационный менеджмент. [Текст] /В.В. Филатов, Б.А. Кобулов, И.В. Положенцева// Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО – М.: Издательство «ЦНТБ Пищевой промышленности», 2011 - 479 с. (23,9/ 5.4 п.л.)

7. Филатов В.В. [Текст] / Дорофеев А.Ю., Борисова Т.А. Отраслевые проблемы экономического развития РФ в контексте кризиса // Интернет-журнал «Наукоедение» Том 7, №2 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/134EVN215.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/134EVN215.
8. Филатов В.В. Рынок инноваций отраслевой экономической системы [Текст] / В.В. Филатов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. - 2015. - № 2. - С. 43-53 (1.44 п.л.).
9. Филатов В.В. Проблемы формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы в теории, методологии и на практике [Текст] / В.В. Филатов // Инновации и инвестиции. - 2015. №6. С.34-45.(0,7 п.л.).
10. Филатов В.В. Современное состояние и тренды рынков инноваций отраслевых экономических систем в промышленно-развитых странах [Текст] / В.В. Филатов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. - 2015. - № 1. - С. 247-257 (1.47 п.л.).
11. Филатов В.В. Экономическое регулирование инновационно-инвестиционных процессов в АПК. [Текст] / М.В. Воронина, В.В. Филатов // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 2. С. 81-91. (0,67 п.л.).
12. Филатов В.В. Государственная инновационная политика как ключевой фактор стратегии технологического прорыва. [Текст] / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 3. С. 92-99.
13. Филатов В.В. Новации в государственном управлении. [Текст] / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Управление. 2014. Т. 2. № 1. С. 11-23.
14. Филатов В.В. Ситуационный анализ обеспечения инновационного развития экономики РФ. [Текст] / В.В. Филатов, И.М. Рукина, Н.В.Куликова, П.Ю. Конотопов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 2. С. 30.
15. Филатов В.В. Оценка регулирующего влияния - как эффективный механизм развития инновационного предпринимательства. [Текст] / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 2. С. 31.
16. Филатов В.В. Центры технологического девелопмента: как инструмент содействия инновационному развитию российской экономики. [Текст] / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 2. С. 32.
17. Филатов В.В. Инновационное образование - инновационная экономика - инновационное общество. [Текст] / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 3. С. 488-504.
18. Филатов В.В. Роль инновационного управления в развитии экономики знания. [Текст] / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Качество. Инновации. Образование. 2013. № 1. С. 2. 1
19. Филатов В.В. Роль инновационного управления в развитии экономики знания. [Текст] / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Качество. Инновации. Образование. 2013. № 1 (92). С. 21-31.
20. Филатов В.В. Центры технологического девелопмента - ключевой фактор модернизации и дальнейшего развития экономики России на ближайшую перспективу. [Текст] / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Качество. Инновации. Образование. 2013. № 5 (96). С. 9-14.
21. Филатов В.В. Роль Инновационного управления в развитии экономики знания. [Текст] / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Качество. Инновации. Образование. 2012. № 12 (91). С. 2-12.
22. Филатов В.В. Роль интеллектуальной собственности и нематериальных активов в управлении инновационной экономикой на современном этапе. [Текст] / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Качество. Инновации. Образование. 2012. № 10 (89). С. 29-40.

23. Филатов В.В. Интеллектуальный капитал как инновационный ресурс экономики знаний. [Текст] / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 12. С. 18.
24. Филатов В.В. Интеллектуальный капитал как инновационный ресурс экономики знаний [Текст] / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2012. № 18. С. 182-193.
25. Филатов В.В. Управление интеллектуальной собственностью в инновационных процессах. [Текст] / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Право интеллектуальной собственности. 2012. № 11. С. 31.
26. Филатов В.В. Управление оценкой интеллектуальной собственности в инновационной экономике. [Текст] / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Право интеллектуальной собственности. 2012. № 12. С. 34.
27. Филатов В.В. Теоретические вопросы формирования и развития рынка инноваций отраслевой экономической системы [Текст] / В.В. Филатов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. - 2014. - № 4. - С. 314-319 (1.24 п.л.).
28. Филатов В.В. Методы прогнозирования развития рынка инноваций отраслевой экономической системы в условиях неопределенности внешней среды [Текст] / В.В. Филатов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. - 2014. - № 3. - С. 576-584 (1.22 п.л.).
29. Филатов В.В. Исследование экономических механизмов и функциональных особенностей управления рынками новшеств [Текст] / И.В. Положенцева, И.П. Паластина, В.В. Филатов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. - 2014. - № 3. - С. 444-462 (1.34 п.л.).
30. Филатов В.В. Формирование экономики знаний в глобальной инновационной сфере на базе научно-исследовательских сетей. [Текст] / В.В. Филатов // Вестник Университета (Государственный университет управления), № 9, 2013, с. 208-220, (1.1 п.л.).
31. Воронина М.В., Филатов В.В. Управление рынком инновационных технологий в АПК. [Текст] / В.В. Филатов // Качество. Инновации. Образование, 2013, №6, С.71-76 (0.9 п.л.).
32. Филатов В.В. Стратегии и механизмы модернизации инновационно-технологического развития экономики России. [Текст] / В.В. Филатов // Качество. Инновации. Образование, №12, 2013, С.8-17 (1.1 п.л.).
33. Филатов В.В. Инновационная модель развития управляющих регионально-инвестиционных комплексов в современных условиях [Текст] / В.В. Филатов // Экономика строительства, №1, 2013, С.3-17, (0.95 п.л.).
34. Филатов В.В. Актуальные вопросы управления инновационной деятельностью предпринимательских ассоциаций и стратегических альянсов в условиях нарастающей глобализации. [Текст] / В.В. Филатов // Качество. Инновации. Образование №5, 2012, С.32-41, (1.12 п.л.).
35. Филатов В.В., Денисова Н.А., Колосова Г.М. Управление рыночными факторами, влияющими на характер региональной инновационной деятельности российских предприятий в современных условиях [Текст] / В.В. Филатов // Экономика строительства. №3, 2012, с.47-57, (0.77/ 0.26 п.л.).
36. Филатов В.В. Современные аспекты управления переходом от модели закрытых инноваций к модели открытых инноваций на основе трансфера инновационных технологий [Текст] / В.В. Филатов // Экономика строительства, №5, 2012, С.47-58, (0.82 п.л.).
37. Филатов В.В. Инновационные программы лояльности клиентов: новая маркетинговая стратегия. [Текст] / В.В. Филатов, А.В. Коваленко // Вестник Института Экономики РАН, № 3, 2012, Российская Академия Наук, с.78-94, (1.14/0.57 п.л.).
38. Филатов В.В. Управление интеллектуальной собственностью в инновационных процессах [Текст] / И.М. Рукина, В.В. Филатов // Право интеллектуальной собственности, 2012, С.163-171, (0.95/0.49 п.л.).

39. Филатов В.В. Особенности развития инновационного процесса в рыночной экономике. [Текст] /В.В. Филатов, В.И. Голованов // Теоретический и научно-методический журнал «Вестник Университета» № 13, 2012, С.172-177, (0.37/ 0.19 п.л.).
40. Филатов В.В. Региональные проблемы формирования и развития инновационной экономики РФ в условиях экономической нестабильности. [Текст] /В.В. Филатов// Вестник Российской академии естественных наук. Серия экономическая, Том 11, №6, 2011, С.73-80, (0.87 п.л.).
41. Филатов В.В. Характеристика рынка инноваций отраслевой экономической системы для пищевой промышленности России [Текст]: сб. тр. 2-ой Междунар. науч.-практ. конф., «Устойчивое развитие и технологические инновации» 2-3 мая 2015 г. / Азербайдж. технолог. гос. ун-т. - Гянджа: Азербайджанский технолог. гос. ун-т.- 2015. (0.47 п.л.).
42. Филатов В.В. Управление инновационной активностью предприятий [Текст] : сб. тр. 4-ой Междунар. науч.-практ. конф., «Актуальные вопросы развития современного общества» 18 апреля 2014 г. в 4-х томах, Том 2 / Юго-Западный гос. ун-т. - Курск: Юго-Западный гос. ун-т, 2014. – С.218-223.
43. Filatov V.V. Economic - management in an emerging market innovations. [Text] / V.V. Filatov, N.A. Kobiashvili // Proceedings «Topical areas of fundamental and applied research III», T.2, North Charleston, USA, 13-14 March 2014, P.177-184, (0.98/0.49 п.л.).
44. Filatov V.V. Methodology of formation and regulation of markets innovation industry economic system [Text]// I International Conference "Global Science and Innovation", Chicago, USA, 2013. 234-238 p.
45. Filatov V.V.. Theoretical questions of formation and development of the market economic system industry innovation, [Text]// II Science, Technology and Higher Education [Text]: II international research and practice conference, Westwood, Canada, 30.01.2014 / Westwood, Canada, 2014. 124-128 p.
46. Filatov V.V. Study of the major economic control functions of the market of innovations sectoral economic system [Text]// V Science and Education [Text]: Materials of the V Science and Education, Germany, Munich, 2014. 124-128 p.
47. Filatov V.V. The development of innovative industrial technologies in the functioning of the market of innovations sectoral economic system // VII International Conference on European Science and Technology [Text]: materials of the VII International Conference on European Science and Technology, Germany, Munich, 2014. 324-328 p.
48. Филатов В.В. Методологические вопросы программно-целевого управления инновационным развитием региональных социально- экономических систем в современных условиях [Текст] /В.В. Филатов // Мат.-лы II Международной научно-практической конференции «Евразийское пространство: приоритеты социально-экономического развития», М.:ЕОИ, 2012- С.632-640, (0.57 п.л.).
49. Филатов В.В. Современные подходы к управлению инновационной деятельностью промышленных предприятий. [Текст] /В.В. Филатов // Материалы международной научно-практической конференции «Развитие гуманитарных наук. Проблемы и перспективы. \Rozwój nauk humanistycznych. Problemy i perspektywy.», Катовице \ Katowice, Польша\ Poland: Издательская группа \ Publishing group «Diamond trading tour», 2012, С.5-11 (0.40 п.л.).
50. Филатов В.В. Организация и развитие бизнес- инкубаторов в России в инновационной экономике. [Текст] /В.В. Филатов //Материалы международной научно-практической конференции «Инновации и научные исследования, а также их применение на практике.\ Innowacje i badania naukowe, jak również ich zastosowanie w praktyce». Варшава\Warszawa, Польша\ Poland: Издательская группа \ Publishing group «Diamond trading tour», 2012, С.19-23, (0.30 п.л.).
51. Филатов В.В. Государственные планы инновационной политики Российской Федерации на современной этапе. [Текст] /В.В. Филатов // Материалы международной научно-практической конференции «Достижения в науке. Новые взгляды, проблемы, инновации.

\Postępów w nauce. Nowe poglądy, problemy, innowacje» Лодзь\Łódź, Польша\ Poland: Издательская группа \ Publishing group «Diamond trading tour», 2012, С.12-17, (0.30 п.л.).

52. Филатов В.В. Анализ развития венчурного бизнеса в России [Текст] /В.В. Филатов // Материалы I Международной научно-практической конференции «Управление инновациями: Теория, методология, практика (КИ-1)» 20 июня Новосибирск: ООО «Агентство Сибпринт», 2012, С.92-97, (0.33 п.л.).

53. Филатов В.В. Теоретические вопросы формирования и развития рынка инноваций отраслевой экономической системы. [Текст] /В.В. Филатов // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. 2011. № 3. С.63-68, (0.32 п.л.).

*Фисенко А.И., д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов,
Хамаза Е.А., ст. преподаватель кафедры экономики и финансов
Морской государственной университет имени адм. Г.И. Невельского*

ПРОЕКТ ЗАКОНА ПО СОЗДАНИЮ СВОБОДНОГО ПОРТА ВЛАДИВОСТОК: ПЕРВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И НОВЫЕ ЗАДАЧИ

Рассмотрены наиболее важные вопросы правового, организационно-административного и экономического регулирования создания свободного порта Владивосток в связи с подготовкой нормативных проектных документов по формированию порто-франко и территорий опережающего развития в южной зоне Приморского края.

4 декабря 2014 г. Президент Российской Федерации В.В. Путин в своём ежегодном послании Федеральному Собранию заявил: «Предлагаю предоставить Владивостоку также статус свободного порта с привлекательным, облегчённым таможенным режимом» [2]. Согласно сформированному перечню поручений по реализации послания президента Федеральному Собранию уже в срок до 15 июля 2015 года федеральным органам исполнительной власти необходимо обеспечить внесение в законодательство Российской Федерации изменения, предусматривающих предоставление Владивостоку статуса свободного порта.

Однако при этом возникает множество самых разных экономических, финансовых, организационных, правовых, социальных и др. вопросов. Например, готов ли Владивосток к увеличению объемов грузопотока и изменению формата таможенного режима, какими будут размеры и границы территории свободного порта («порто-франко», во Владивостоке, или с использованием ряда территорий муниципальных образований в южной зоне Приморского края), его система управления, что будет за её пределами, каков формат сотрудничества при создании порто-франко государства и бизнеса (формы, методы, инструменты и проч.), каким будет правовой статус территории и т.д.? Вопросов много, и ответы на них (даже если на них и существуют ответы) весьма неоднозначны, а иногда и противоречивы.

Рассмотрим подходы к решению наиболее важных, с нашей точки зрения, задач, касающихся весьма существенных аспектов формирования статуса свободного порта Владивосток.

Как следует из заявлений руководства страны и имеющихся проектных документов (в частности, законопроекта «О свободном порте Владивостока» и двух рамочных законодательных актов, развивающих и уточняющих его), основная цель создания «порто-франко Владивосток» (свободный порт Владивосток) заключается в предоставлении на этой территории наиболее благоприятных условий для осуществления предпринимательской и иной деятельности для привлечения инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры, создания и развития производств, основанных на новых технологиях, туризма, а также повышения качества жизни на территориях Приморского края [см. 7-9, 10-14].

Контроль над деятельностью «порто-франко» и организацию его функционирования, согласно проекту закона, будут осуществлять Наблюдательный совет и управляющая компания, в которые войдут представители власти, Минвостокразвития и бизнесмены. Также для свободного порта предусмотрены льготы и стимулы в таможенном регулировании и организации работы таможни с тем, чтобы увеличить скорость отгрузки товаров и снизить время их таможенного оформления. Это особенно важно в связи с тем, что сегодня, например, среднее время таможенного оформления контейнера в Роттердаме занимает 3 мин., в Шанхае – 2, в Сингапуре – 2, в Гонконге – 1, а во Владивостоке – 180 мин., а среднее время нахождения контейнера в порту равняется: в Роттердаме и Гонконге – 60 час., в Даляне – 50, в Шанхае и Сингапуре – 40, а во Владивостоке – 240 час. [см. 13-14]. Вполне понятно, что сокращение времени обработки контейнера и нахождения его в порту – одни из важнейших показателей конкурентоспособности порта, а, следовательно, его привлекательности для использования в качестве одного из базовых пунктов внутристрановой и международной системы движения грузов.

Вместе с тем, с нашей точки зрения, заявленные выше направления создания и организации работы свободного порта Владивостока не исчерпывают всего их перечня, и, очевидно, должны будут уточнены (и расширены) по мере дальнейшей работы над проектом в различных направлениях (экономическом, техническом, градостроительном, правовом и т.д.).

Необходимым и сугубо важным направлением в этой работе должно стать взвешенное и аккуратное использование процедур оценки регулирующего воздействия, или анализа регуляторного воздействия (влияния), ОРВ/АРВ (англ. Impact Assessment, Regulatory Impact Assessment, Regulatory Impact Analysis, RIA). Напомним в связи с этим, что ещё 22 марта 2010 г. Правительственная комиссия по административной реформе приняла решение о наделении Минэкономразвития России полномочиями по разработке методики ОРВ и внедрения этой процедуры в практику работы органов исполнительной власти. Позже, 15 мая 2010 г. Правительство России приняло Постановление № 336 «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации», которым де-факто была введена процедура оценки регулирующего воздействия

на уровне региона, а также для ряда федеральных проектов. Главным органом по ОРВ стало Минэкономразвития России (Департамент оценки регулирующего воздействия) [см. 10].

В связи с этим, как нам представляется, одним из вопросов, возникающим при рассмотрении проекта порто-франко Владивосток, является вопрос о полномочиях и организации работы Наблюдательного совета свободного порта, так как в соответствии с п. 3 ст. 5 гл.1 Конституции Российской Федерации: «Федеративное устройство Российской Федерации основано на ее государственной целостности, единстве системы государственной власти, разграничении предметов ведения и полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации, равноправии и самоопределении народов в Российской Федерации» [1]. Кроме того, в соответствии со ст. 12 Федерального конституционного закона РФ от 17 декабря 1997 года № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации»: «Правительство Российской Федерации руководит работой федеральных министерств и иных федеральных органов исполнительной власти и контролирует их деятельность. Федеральные министерства и иные федеральные органы исполнительной власти подчиняются Правительству Российской Федерации и ответственны перед ним за выполнение порученных задач. Правительство Российской Федерации для осуществления своих полномочий может создавать свои территориальные органы и назначать соответствующих должностных лиц» [4]. Поэтому предложенная редакция полномочий Наблюдательного совета в представленном законопроекте, по нашему мнению, не может быть принята, так как она противоречит Основному закону страны и одному из её конституционных законов.

То же касается и правовых оснований установления особого порядка безвизового въезда на территорию свободного порта и пребывания в России иностранных граждан на любой срок. Такой въезд возможен только в случае, предусмотренном гл. 4 Федерального закона № 114-ФЗ «О порядке выезда из РФ и въезда в РФ», а также на основе международного договора РФ (если он существует) или указа Президента РФ [см. 3].

Не проработан в представленном законопроекте и вопрос о гарантиях и безопасности бизнеса, а также порядок возмещения ущерба инвесторам в случае, например, национализации, или прекращения работы свободного порта ранее оговоренного срока, или иных обстоятельств (70 лет).

Наконец, крайне важным является вопрос и о таможенном регулировании в зоне порто-франко, в частности, недопустимость прописанных в проекте ограничений использования и размещения иностранных товаров (или изготовленных на территории свободного порта), а также ввезенных в РФ через него, за его пределами. Это тем более важно, что в соответствии с «Соглашением между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 18.06.2010 г. «О порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования через таможенную границу Таможенного союза и совершения таможенных операций, связанных с их

выпуском» указанные ограничения не предусмотрены. Поэтому предложенную норму нужно, очевидно, привести в соответствие с указанным выше документом [см. 6].

И, наконец, по нашему мнению, формирование порто-франко во Владивостоке должно обязательно учитывать особенности и условия создания на Дальнем Востоке территорий опережающего развития – ТОРов (тоже пока – структура законодательно не строго очерченная), причём, таким образом, чтобы они дополняли друг друга, а не мешали один другому. Задача это – непростая как в правовом, так и в экономическом планах. Тем более, что она затрагивает интересы военной и экономической безопасности территорий. Простое решение задачи упрощения таможенных процедур в данном контексте – это необходимое, но недостаточное условие. Если остановиться только на этом, то ни первое, ни второе не будут эффективны. Отсюда задача – разграничить (или наоборот – концептуально объединить) порто-франко и ТОРы по правовому регулированию, возможно, дополнить один другим (кстати, предлагаемый законопроект о свободном порте Владивосток – своего рода «калька» с федерального закона о ТОРах [см. 5]). В связи с этим нужно критически осмыслить и признать ошибки при создании в своё время СЭЗ, в частности, СЭЗ «Находка» и др., а также концептуально разрешить возникшие в этом случае противоречия.

Как следует из представленного выше (правда, неполного, да и недостаточно подробного) обзора проектов законодательных нормативно-правовых предложений и форматов экономического регулирования функционирования свободного порта Владивосток, представленный законопроект свидетельствует о том, что в его содержании заявлены положения, предусматривающие избыточные обязанности, запреты и ограничения для физических и юридических лиц в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности, или способствующие их введению, а также положения, приводящие к возникновению необоснованных расходов физических и юридических лиц в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности [см. 10]. Поэтому работа над экономико-правовым и организационно-административным обоснованием создания проекта свободного порта Владивосток должна быть, безусловно, уточнена и продолжена.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации. URL: http://dogovor-urist.ru/законы/конституция_рф/статья_5/ (дата вхождения 22.05.2015 г.).
2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию (04 декабря 2014 г.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171774/ (дата обращения 27.04.2015 г.).
3. О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию (15 августа 1996 г.). Федеральный закон от 15.08.1996 № 114-ФЗ (ред. от 31.12.2014, с изм. от 12.03.2015). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173778/ (дата вхождения 12.05.2015 г.).
4. О Правительстве РФ. Федеральный конституционный закон от 17 декабря 1997 г. № 2-ФКЗ. URL: Система ГАРАНТ: http://base.garant.ru/12106440/3/#block_300#ixzz3b1qJ0ZTV (дата вхождения 12.05.2015 г.).

5. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ. URL: <http://www.rg.ru/2014/12/31/territorii-dok.html> (дата вхождения 12.05.2015 г.).
6. Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 18.06.2010 г. «О порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования через таможенную границу Таможенного союза и совершения таможенных операций, связанных с их выпуском» (ред. от 10.10.2014, с изм. от 08.05.2015). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_170206/ (дата вхождения 22.05.2015 г.).
7. Авченко А. Открыть закрытый порт Владивосток. URL: <http://expert.ru/siberia/2015/06/otkryit-zakryityij-port-vladivostok> (дата вхождения 20.03.2015 г.).
8. Дорожная карта: реальность или «Дорога разочарований». URL: <http://www.tks.ru/news/nearby/2012/06/13/0014> (дата вхождения 24.03.2015 г.).
9. Крайнева Е. Концепцию порто-франко во Владивостоке продумают до конца января. URL: <http://www.kp.ru/online/news/1934970/> (дата вхождения 19.4.2015 г.).
10. Минэкономразвития порезало Свободный порт Владивостока по живому. URL: <http://primamedia.ru/news/politics/20.05.2015/438749/minekonomrazvitiya-porezalo-svobodniy-port-vladivostoka-po-zhivomu.html> (дата вхождения 22.05.2015 г.).
11. Порто-франко Владивосток: в Приморье не поняли Путина. URL: <http://www.regnum.ru/news/economy/1881560.html> (дата вхождения 20.04.2015 г.).
12. Фисенко А.И., Кулешова Е.А. Состояние и проблемы развития морских портов и формирования их грузовой базы в южной зоне Дальнего Востока России// Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6 (Электронный журнал). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.science-education.ru/113-11010 (дата обращения: 06.05.2015 г.).
13. URL: <https://news.mail.ru/inregions/fareast/25/politics/21522419/?frommail=1> (дата вхождения 12.05.2015 г.).
14. URL: <http://deita.ru/news/economy/30.03.2015/4868581-porto-franko-primorya-dalnevostochnoe-nasledie-medvedeva-s-aziatskim-privkusom/> (дата вхождения 12.05.2015 г.).

*Чарахчян К.К., доктор экономических наук, доцент, профессор
Армавирский институт социального образования (филиал) РГСУ*

ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ СТАГНАЦИИ

В статье выделен ряд условий, способствующих активизации в России инновационной деятельности в условиях спада производства и замедления институциональных преобразований хозяйственной жизни общества.

Наступивший в России экономический кризис, вызванный как внутренними, так и внешними, причинами, с одной стороны, «вывел» проблему инноваций из ряда приоритетных, а с другой стороны, наглядно показал пагубность продолжения хозяйственной деятельности в нашей стране на базе традиционных форм и методов работы.

Краткосрочные интересы хозяйствующих субъектов, вынужденных действовать в условиях стагнации экономики, вступили в явное противоречие с задачами инновационного переустройства российского общества. Тем не менее,

необходимость генерирования и использования инноваций в хозяйственной деятельности не исчезла, она лишь получила «отсрочку» на ближайшие годы. «Сегодня об инновациях как о стержне почти не говорят, в то же время научно-техническая деятельность становится всё более нормальной составляющей жизни крупных и средних компаний», – отмечают представители экспертного сообщества [1, с. 21].

Факторы, влияющие на инновационные процессы в экономике, по мнению учёных, занимающихся проблемами общественного развития, имеют не только национальный, но и глобальный характер [2, с. 64].

Чтобы инновационные процессы в стране обрели своё реальное содержание, должны сложиться некоторые условия, «снимающие» преграды на пути освоения новых средств и методов организации хозяйственной деятельности. Кроме того, необходимы общественные силы, способные сформировать механизм генерирования и внедрения инноваций, а также закрепления полученных результатов в практике повседневной деятельности. В связи с этим можно отметить ряд условий, при которых реален переход России на инновационный путь развития.

Первое условие: к инновациям побуждают явные затруднения продолжения хозяйственной деятельности прежними методами. В некоторых случаях обострение противоречия между рутинными и требованиями внешней среды может принять катастрофический характер. В рыночной экономике концентрированным выражением давления внешней среды на производителя выступает конкуренция. Пока же не более 11 % российских компаний обрабатывающей промышленности делают ставку на инновационность как на основное конкурентное преимущество, около 40 % считают важной разработку организационных, маркетинговых нововведений и использование современных методов управления производством [3, с. 105].

Наступившая в России в 2015 г. рецессия обострила конкурентную борьбу между компаниями на внутрироссийском рынке. Конъюнктура даёт преимущество тем фирмам, которые уже провели модернизацию основной деятельности, успели закупить новое оборудование и освоить новые технологии. Сила их примера может оказать стимулирующее воздействие на участников рынка, более мощное, чем указания государственных органов управления.

Второе условие: в стране должна сложиться группа авторов политической и экономической жизни, обладающих полномочиями и влиянием в элите общества, которая не только понимает необходимость инновационного пути развития страны, но и предпринимает необходимые для этого действия. Такая группа способна выработать программу перемен и готова приложить все необходимые усилия для её осуществления.

Третье условие: инициаторам инноваций предстоит подготовить институциональную базу для намеченных преобразований, придающих им легитимность и предписывающих экономическим субъектам действия по модернизации хозяйственной жизни. Представляется верной точка зрения авторов коллективной монографии на необходимость принятия в России как «специального акта

об инновационной деятельности, так и иных законов, и внесение поправок в действующие законы в целях урегулирования отдельных аспектов инновационной деятельности» [4, с. 51]. Создание законодательной базы для инноваций позволит не только снять ряд барьеров для них, но и применить правовой механизм для подталкивания домохозяйств, фирм, государственных учреждений к инновационной деятельности [5, с. 101].

Четвёртое условие: в стране должен созреть достаточно широкий (20-25 % от экономически активного населения) круг лиц, готовых поддержать действия инициаторов инновационных процессов. Они осознают их необходимость, готовы пожертвовать личным благополучием ради достижения разделяемых ими общественно значимых целей. Часть лиц из данного круга можно отнести к так называемому «креативному классу». Для того чтобы этот слой («новаторы») возглавил «на местах» преобразования, он должен доверять инициаторам инновационного развития общества и иметь с ними тесную обратную связь.

Стагнация не создаёт препятствия для стремления «новаторов» к инновационной деятельности, хотя и затрудняет для них поиск финансовых ресурсов, необходимых для инноваций. Вместе с тем, при спаде производства в стране высвобождается часть материальных и трудовых ресурсов, которые могут использовать «новаторы».

Пятое условие: доступность получения финансовых средств на «инновационную перестройку». Академик А.Г. Аганбегян ссылается на расчёты, которые показывают, что если с 2015 года обеспечить рост инвестиций 8-10% в год (дополнительные инвестиции - 1-1,5 трлн. руб.), то к 2018-2020 годам стагнация и рецессия будут преодолены при росте ВВП по 3-4% (несмотря на негативное воздействие санкций против России) [6].

Возможно, по нашему мнению, создать государственный фонд инновационных мероприятий. Одним из источников пополнения этого инновационного фонда могут стать доходы от размещения государственных облигаций специального целевого займа. Одним из вариантов финансового обеспечения инновационной модернизации страны может служить паритетное совместное финансирование хозяйственных инновационных проектов.

Шестое условие: разделение функций участвующих на рынке инноваций государственных и частных корпораций. Государственным корпорациям целесообразно сосредоточиться на информационном обеспечении инновационной деятельности. Частные корпорации могут продавать консалтинговые и инженеринговые услуги, создавать вместе с коммерческими банками фонды финансирования инновационных проектов.

Некоторые шаги в этом направлении в России уже предпринимаются. Так, о своих намерениях сократить время трансфера новых технологий для отечественных компаний заявил представитель руководства бизнес-группы «Сумма». Эта группа создаёт фонд, который даст возможность клиентам получить необходимые для инноваций инвестиции. «Главное преимущество фонда в том, что мы не только дадим возможность узнать ноу-хау, технологии, но и полу-

чить инструмент финансирования», – заявил вице-президент по управлению активами группы «Сумма» [7, с. 34].

Представляется, что инновационной деятельностью раньше займутся фирмы, которые выходят на внешний рынок, где они сталкиваются с жёсткой конкуренцией. Политическим лидерам-инноваторам придётся «подталкивать» фирмы своей страны к альянсам с зарубежными компаниями и активно помогать отечественным фирмам экспортировать высокотехнологичную продукцию. Необходимо сконцентрировать усилия на нескольких видах товаров и услуг, при выпуске которых национальные фирмы имеют сравнительное конкурентное преимущество [8, с. 51].

Библиографический список:

1. Гурова Т., Тихонов С. Стагнация необязательна // Эксперт. 2014, № 3 (882). – С. 20-23.
2. Понарина Н.Н. Базовые идеи в концепции глобализации в современных условиях // Власть. 2010. № 9. С. 64-65.
3. Кузнецова Т., Рудь В. Конкуренция, инновации и стратегии развития российских предприятий // Вопросы экономики, 2013, № 12. – С. 86-108.
4. Стратегия посткризисной модернизации экономики и финансов / Под ред. Е.С. Ивлевой, А.И. Добрынина. СПб: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. – 220 с.
5. Бондаренко Ирина. Институционализированное взаимодействие государства и экономики – «новая власть?» // Предпринимательство. 2008. №. 8. С. 100-106.
6. Аганбегян Абел. Как России поддержать экономический рост. <http://tass.ru/opinions/1597451>
7. Сараев В. Снять барьеры для трансфера // Эксперт, 2012, № 12 (795). – С. 33-34.
8. Крючкова О.М., Бережная Е.В. Социальное предпринимательство как феномен современной экономики // Социальные науки. 2015. Т. 1. № 2-1 (5). С. 50-54.

Чувелева Е.А., кандидат технических наук, доцент

Сибирский филиал Международного института экономики и права

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ И НАЛОГОВЫХ РИСКОВ НА ПЕРСПЕКТИВЫ ДОСТИЖЕНИЯ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА НА ЭТАПЕ ЗРЕЛОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Среди множества рисков совершения сделок слияний и поглощений немаловажное значение имеют инвестиционные и налоговые риски, оказывающие непосредственное влияние на перспективы извлечения синергетических эффектов стратегической интеграции.

Достижение синергетических эффектов является генеральной целью стратегических слияний и поглощений [1-3 и др.]. Результаты проведенного нами анализа рисков совершения сделок стратегических слияний и поглощений на различных этапах интеграционного процесса [4. С. 141-145] свидетельствует о том, что преобладающее число рисков угрожает перспективам успеха на эта-

пе зрелой интеграции бизнесов. При этом, некоторые риски мы отнесли к инвестиционным и налоговым. Полагаем, что данные риски, наряду с другими, формируют угрозы достижения синергетических эффектов на этапе зрелой интеграции. Рассмотрим влияние инвестиционных рисков на способность покупателя достичь синергетического эффекта зрелой интеграции (табл. 1).

В результате проведенного анализа нами установлено, что влияние инвестиционных рисков на перспективы извлечения синергетического эффекта зрелой интеграции наиболее очевидно. Инвестиционные риски могут оказать свое негативное влияние в приложении к конкретным формам проявления финансовой синергии, что упрощает процедуру их учета при определении ставки дисконтирования, используемой для оценки приведенной стоимости будущих денежных потоков и определения премии сделки. Однако, данное обстоятельство, тем не менее, не свидетельствует об отсутствии необходимости использовать эффективный инструмент управления ими с целью нивелирования и (или) предотвращения недостижения целей интеграции.

Таблица 1 Сопоставление компонент синергетического эффекта, извлекаемых на этапе зрелой интеграции и инвестиционных рисков недостижения синергетического эффекта

Общие для стадии интеграционного процесса риски	Этап менеджмента сделки М&А и риски интеграции	Квалификация рисков по степени управляемости	Компоненты синергетического эффекта, достижение которых сопровождается рисками интеграции
	Синергии, извлекаемые на этапе зрелой интеграции и инвестиционные риски зрелой интеграции		
	Инвестиционный риск		
-	Риск снижения кредитоспособности интегрированного бизнеса, связанного с неопределенностью результативности интеграционных процессов	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	Финансовая синергия Экономия на привлечении заемного капитала как результат укрупнения, что является гарантом стабильности и позволяет получать более высокий кредитный рейтинг. Финансовые организации заинтересованы в крупных клиентах, что позволяет интегрированной корпорации эффективнее использовать инструмент давления (снижение затрат на капитал и стоимости финансирования)
-	Риск дефолта по долговым обязательствам, созданной в процессе интеграции корпорации	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	Финансовая синергия Рост размеров доступного привлеченного капитала (увеличение потенциала использования вновь созданной корпорацией долгового финансирования), обеспечивающий формирование налогового щита (уменьшение размеров налогооблагаемой прибыли за счет вычитания платежей по долговым обязательствам из налогооблагаемой прибыли)

Рассмотрим влияние налоговых рисков на перспективы достижения синергетических эффектов зрелой интеграции бизнесов, участвующих в сделках стратегических слияний и поглощений (табл. 2).

Таблица 2 Сопоставление компонент синергетического эффекта, извлекаемых на этапе зрелой интеграции и налоговых рисков недостижения синергетического эффекта

Общие для стадии интеграционного процесса риски	Этап менеджмента сделки M&A и риски интеграции	Квалификация рисков по степени управляемости	Компоненты синергетического эффекта, достижение которых сопровождается рисками интеграции
	Синергии, извлекаемые на этапе зрелой интеграции и налоговые риски зрелой интеграции		
	Налоговые риски		
Налоговый риск выявления у целевой компании фактов неисполнения или не надлежащего исполнения налоговых обязательств	Риск разрыва взаимоотношений с контрагентами вследствие невыгодного для последних лишения поглощенной компанией освобождения от НДС и результирующего роста цены ее продукции	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	Операционная синергия Экономия от снижения закупочных цен поставщиков за счет увеличения совокупного объема закупок и угрозы смены поставщика и результирующего приобретения дополнительных скидок
		Безрисковые синергии	Операционная синергия Снижение налоговых издержек за счет учета ранее амортизированных у продавца по ускоренной амортизации активов по справедливой рыночной стоимости приобретения (вследствие увеличения стоимости амортизируемых активов)

Данные таблицы 2 свидетельствуют о наличии не связанного с конкретной формой проявления синергии налогового риска выявления у целевой компании фактов неисполнения или не надлежащего исполнения налоговых обязательств, что затрудняет управления им и обуславливает необходимость развития соответствующего инструментария управления рисками. Таким образом, влияние и характер проявления налоговых рисков свидетельствует о необходимости качественного управления ими в целях повышения надежности планов достижения синергетических эффектов как генеральной цели интеграции.

Библиографический список

1. Ищенко С.М. Формы проявления эффекта синергии от слияния и поглощения компаний // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инве-

стирования Сыктывкарского государственного университета. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2008/2008-3/6/6.htm> (дата обращения 12.05.2015)

2. Гречухин Р.А. Стратегия слияния и поглощения компаний: этапы планирования // Российское предпринимательство. №9(69). 2005. С.73-78. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/7150/> (дата обращения 12.05.2015)

3. Риски в системе корпоративного управления // Вестник ФА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.msfofm.ru/library/198-risks-in-the-corporate-management-system> (дата обращения 12.05.2015)

4. Чувелева Е.А. Анализ проявления рисков на различных стадиях интеграционного процесса // Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты: материалы международной научно-практической конференции (27 марта 2015 г.). – В 3-х частях. – Ч.3./ отв.ред. Н.Н.Понарина, С.С.Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2015. 175 с.

Чувелева Е.А., кандидат технических наук, доцент

Сибирский филиал Международного института экономики и права

ВЛИЯНИЕ РИСКОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ПЕРСПЕКТИВЫ ДОСТИЖЕНИЯ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА НА ЭТАПЕ ЗРЕЛОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что синергетические эффекты сделок стратегических слияний и поглощений в преобладающем объеме извлекаются на этапе зрелой интеграции. В работе рассмотрено влияние на перспективы достижения синергий рисков, проявление которых возможно на данном этапе интеграционного процесса.

Совершение сделок корпоративных слияний и поглощений является высокорисковым процессом. Влияние на перспективы успешной интеграции бизнесов большого числа рисков, включая риски внешней среды [1.С.141-145] угрожает недостижению генеральной цели данных сделок, а именно достижению ожидаемого синергетического эффекта. В настоящей работе рассматривается влияние на перспективы извлечения синергий рисков внешней среды.

В результате проведенного анализа (табл.1) нами установлено, что помимо рисков, напрямую влияющих на перспективы достижения конкретного проявления синергетического эффекта, на стадии зрелой интеграции на результативность сделки слияния/поглощения влияет множество неуправляемых или трудноуправляемых рисков внешней среды, учет которых в порядке соотнесения с конкретными синергиями на основе корректировки ставки дисконтирования весьма затруднителен. К таким рискам относятся как экономические риски (например, риск недостижения положительного эффекта от совершения сделки как следствие влияния периода спада в экономике (отрасли) или финансового кризиса и др.), так и политические риски (например, риск, связанный с неблагоприятными изменениями в законодательстве и др.)

Таблица 1 Сопоставление компонент синергетического эффекта, выявляемых на этапе зрелой интеграции и рисков внешней среды недостижения синергетического эффекта

Общие для стадии интеграционного процесса риски	Риски внешней среды этапа зрелой интеграции	Квалификация рисков по степени управляемости	Компоненты синергетического эффекта, достижение которых сопровождается рисками интеграции
	Синергии, извлекаемые на этапе зрелой интеграции и риски внешней среды зрелой интеграции		
Постинвестиционная (зрелая интеграция) фаза инвестиционного цикла			
Риски внешней среды			
	Риск возникновения технологических изменений в отрасли	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	Операционная синергия Приращение финансового результата в результате освоения или создания новой технологии, продуктов
Риск внешней среды недостижения положительного эффекта от совершения сделки как следствие влияния периода спада в экономике (отрасли) или финансового кризиса		Неуправляемый или трудноуправляемый риск	
Риск внешней среды, связанный с дестабилизацией на рынке ценных бумаг вследствие роста инфляции		Неуправляемый или трудноуправляемый риск	Операционная синергия Стабилизация потока доходов за счет увеличения продуктовой и географической диверсификации
Риск внешней среды, связанный с неблагоприятными изменениями в законодательстве		Неуправляемый или трудноуправляемый риск	
Политический риск, связанный с противодействием региональных и (или) местных органов власти совершению сделки и реализации стратегии зрелой интеграции		Неуправляемый или трудноуправляемый риск	
Политический риск введения региональными органами власти в России «административного налога»		Неуправляемый или трудноуправляемый риск	
Риск, связанный с изменениями в политической макросреде, т. е. уменьшение возможностей компании отстаивать свои интересы во властных структурах		Неуправляемый или трудноуправляемый риск	
Социальный риск влияния на процесс зрелой интеграции целевой компании с покупателем этнических характеристик и особенностей менталитета местного населения		Неуправляемый или трудноуправляемый риск	

Сложность учета общих для этапа рисков внешней среды связано с тем, что они не соотносятся с конкретными формами проявления синергетических

эффектов зрелой интеграции. Таким образом, необходимость создания благоприятных условий для совершения стратегических сделок слияний и поглощений предопределяет необходимость развития инструментария управления рисками с целью нивелирования неблагоприятного для участников сделки исхода интеграции.

Библиографический список

1. Чувелева Е.А. Анализ проявления рисков на различных стадиях интеграционного процесса // Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты: материалы международной научно-практической конференции (27 марта 2015 г.). – В 3-х частях. – Ч.3./ отв.ред. Н.Н.Понарина, С.С.Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2015. 175 с.

Чувелева Е.А., кандидат технических наук, доцент

Сибирский филиал Международного института экономики и права

ВЛИЯНИЕ РИСКОВ ПРЕДИНВЕСТИЦИОННОГО ЭТАПА СЛИЯНИЯ/ПОГЛОЩЕНИЯ НА ПЕРСПЕКТИВЫ ДОСТИЖЕНИЯ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА

Результаты проведенного анализа свидетельствует о том, что генеральной целью совершения сделок стратегических слияний и поглощений является достижение синергетических эффектов интеграции. В работе рассмотрено влияние на перспективы достижения синергий рисков прединвестиционного этапа совершения данных сделок.

Основной целью корпоративной интеграции на основе совершения сделок слияний и поглощений является достижение синергетического эффекта. Переоценка синергий может привести к завышению премии в цене сделки [1.С.3, 2.С.34]. Нами проведен анализ влияния рисков сделки различных этапов ее совершения на перспективы достижения синергетических эффектов. В настоящей работе рассмотрен вопрос о влиянии на возможности извлечения синергий рисков прединвестиционного этапа, включая риски планирования и оценки сделки.

Рассмотрим влияние рисков планирования сделки на перспективы результативного совершения слияния/поглощения. По нашему мнению, на данном этапе определенные составляющие синергетического эффекта не планируются. Однако, качество менеджмента данного этапа и адекватность принимаемых на данном этапе решений напрямую влияет на последующие перспективы достижения синергии интеграции как генеральной ее цели. В этой связи, на данном этапе необходимо учитывать возможное влияние стратегических рисков неверного выбора стратегии развития и неправильного выбора объектов

сделки, инвестиционного риска переоценки инвестиционного потенциала инициатора сделки и предпринимательского риска переоценки потенциальных выгод от поглощения, а также кадрового риска переоценки квалификации и профессиональных способностей экспертов и управляющих сделкой. Данные риски относятся к неуправляемым (трудноуправляемым). Сложность управления данными видами риска угрожает недостижением синергетических эффектов в будущем на стадии совершения сделки. Следовательно, управление рисками планирования сделки важно для результативного ее закрытия.

Теперь уделим внимание анализу влияния рисков оценки сделки на составляющие синергетического эффекта, также выявляемые на этапе оценки слияния/поглощения (табл.1).

Таблица 1 Сопоставление компонент синергетического эффекта, выявляемых на этапе оценки сделки и рисков недостижения синергетического эффекта

Общие для стадии интеграционного процесса риски	Риски оценки	Квалификация рисков по степени управляемости	Компоненты синергетического эффекта, достижение которых сопровождается рисками оценки
Синергии, планируемые на этапе оценки сделки и риски оценки			
Прединвестиционная (оценка сделки) фаза инвестиционного цикла.			
Риски внешней среды			
	Риск будущего возникновения технологических изменений в отрасли	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	Операционная синергия Стабилизация финансового результата за счет снижения влияния деловых циклов индустрии
			Операционная синергия Прирост выручки за счет роста занимаемой доли рынка в стоимостном выражении
			Операционная синергия Улучшение финансового результата за счет поглощения целевой компании, производящей продукцию, дополняющую производимую покупателем
	Риск роста темпов инфляции	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	Инвестиционная синергия Экономия от приобретения компании по рыночной цене, меньшей стоимости ее замещения
Стратегический риск			
	Риск неверного выбора стратегии развития	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	Инвестиционная синергия Экономия от приобретения компании по рыночной цене, меньшей стоимости ее замещения
	Риск неправильного выбора объекта сделки	Управляемый риск	

Инвестиционный риск переоценки инвестиционного потенциала инициатора сделки (управляемые риски)	Инвестиционные риски		<p>Финансовая синергия</p> <p>Финансовая экономия от улучшения покрытия выплат по заемным средствам за счет дополнительных потоков денежных средств, и снижения затрат на привлеченный капитал (рост кредитного рейтинга), повышение кредитоспособности и инвестиционной привлекательности интегрированного крупного бизнеса и как следствие повышение доступности капитала на рынке по приемлемым ценам</p>
	Риск переоценки инвестиционного потенциала инициатора сделки	Управляемый риск	
	Риск переоценки будущей экономии затрат интегрированного бизнеса на обслуживание привлеченного капитала	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	
	Риск переоценки будущего приращения размеров доступного привлеченного капитала	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	
	Безрисковые синергии		<p>Операционная синергия</p> <p>Экономия затрат на проведение НИОКР за счет использования научно-исследовательских центров компании-цели, а также ее работников для разработки и внедрения на рынок новой продукции</p>
	Риск неэффективного формирования портфеля активов с разными жизненными циклами	Управляемый риск	<p>Финансовая синергия</p> <p>Стабилизация притоков денежных средств за счет формирования портфеля активов с разными жизненными циклами (эффект диверсификации)</p>
	Предпринимательский риск		
	Риск переоценки потенциальных выгод от поглощения	Управляемый риск	<p>Финансовая синергия</p> <p>Возможность покупки компании по цене ниже балансовой</p>
Коммуникативный риск конфликтов акционеров при переходе на единую акцию (управляемый риск)	Коммуникативный риск		
	Риск недооценки сложности построения эффективной системы корпоративного управления в интегрированном бизнесе	Управляемый риск	<p>Операционная синергия</p> <p>Снижение расходов и рост доходов вновь образованной интегрированной компании за счет внедрения мероприятий по повышению эффективности управления и оптимизации бизнес процессов</p>
	Финансовые риски		
	Риск неверной оценки цены покупки компании-цели	Управляемый риск	<p>Инвестиционная синергия</p> <p>Экономия от разницы в рыночной цене приобретаемой компании и стоимости ее замещения</p>
	Риск переоценки (завышения) размера премии (превышение над рыночной ценой), выплачиваемой при поглощении	Управляемый риск	

Анализ данных таблицы 1 позволяет сделать вывод о том, что большинство синергетических эффектов слияния/поглощения, прогнозируемых на этапе оценки сделки, фактически извлекаются в процессе зрелой интеграции бизнесов. При этом, на планируемые на этапе сделки и влияющие на цену приобретаемой компании синергии влияют неуправляемые или трудноуправляемые риски внешней среды и инвестиционные риски. Прогнозируемый и казалось бы очевидный синергетический эффект сделки может не достигаться как следствие проявления факторов неопределенности ее совершения и зрелой интеграции. В связи с тем, что фактическая достижимость синергетических эффектов, оцениваемых на данном этапе, возможна в преобладающем большинстве случаев лишь на этапе зрелой интеграции и ввиду влияния упомянутых рисков на практике существует угроза неверной оценки стоимости приобретения целевой компании и завышения размера соответствующей премии, что может блокировать достижение ожидаемого эффекта сделки и свидетельствует о необходимости развития инструментария управления рисками оценки слияний и поглощений как гаранта защиты инвестора от неблагоприятного исхода сделки вследствие ошибочного завышения оценок ожидаемых синергетических эффектов.

Библиографический список

1. Соколов М.А. Технологии интеграционных трансформаций субъектов предпринимательства в процессах слияний и поглощений // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М., 2010.
2. Газин Г., Манаков Д. Наука поглощений // Вестник MsKinsey. Теория и практика управления. №2(4). 2003. С. 11, 20.; Бекье М. Путеводитель по слиянию // Вестник MsKinsey. Теория и практика управления. №2(4). 2003.

Чувелева Е.А., кандидат технических наук, доцент

Сибирский филиал Международного института экономики и права

ВЛИЯНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ НА ПЕРСПЕКТИВЫ ДОСТИЖЕНИЯ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА НА ЭТАПЕ ЗРЕЛОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Среди рисков совершения сделок слияний и поглощений немаловажное значение имеют стратегические и предпринимательские риски, оказывающие непосредственное влияние на перспективы извлечения синергетических эффектов стратегической интеграции.

Результаты проведенного нами анализа рисков совершения сделок стратегических слияний и поглощений на различных этапах интеграционного процесса [1.С.141-145] свидетельствует о том, что преобладающее число рисков угрожает перспективам успеха на этапе зрелой интеграции бизнесов. При этом, большое число рисков мы отнесли к стратегическим и предпринимательским. Полагаем, что данные риски, наряду с другими, формируют угрозы достижения

синергетических эффектов на этапе зрелой интеграции. Рассмотрим влияние стратегических рисков на способность покупателя достичь синергетического эффекта зрелой интеграции (табл.1).

Результаты анализа свидетельствуют о том, что на стратегические перспективы извлечения операционной синергии в форме стабилизации финансового результата как гаранта будущей устойчивости вновь создаваемого в процессе совершения сделки слияния/поглощения интегрированного бизнеса влияет неуправляемый/трудноуправляемый риск появления прямых конкурентов в лице прежних собственников или менеджеров. Данный риск напрямую связан с человеческим фактором добропорядочности физических лиц в сфере ведения бизнеса, который трудно или невозможно прогнозировать и влиять на его устранение. Данное обстоятельство свидетельствует о необходимости развития инструментария управления стратегическими рисками слияний и поглощений.

Таблица 1 Сопоставление компонент синергетического эффекта, выявляемых на этапе совершения сделки и стратегических рисков недостижения синергетического эффекта

Общие для стадии интеграционного процесса риски	Этап менеджмента сделки M&A и риски интеграции	Квалификация рисков по степени управляемости	Компоненты синергетического эффекта, достижение которых сопровождается рисками интеграции
	Синергии, извлекаемые на этапе зрелой интеграции и стратегические риски зрелой интеграции		
Постинвестиционная (зрелая интеграция) фаза инвестиционного цикла			
-	Стратегический риск		
	Риск появления прямых конкурентов в лице прежних собственников или менеджмента	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	Операционная синергия Стабилизация финансового результата за счет укрепления конкурентоспособности объединенной компании, создания ее имиджа надежного партнера
-	Риск недооценки несовместимости брендов участников сделки	Управляемый риск	Операционная синергия Стабилизация финансового результата за счет восприятия интегрированного бизнеса в качестве социально ответственного, роста стоимости его деловой репутации и капитализации

Рассмотрим синергетические эффекты, извлекаемые на этапе зрелой интеграции как подверженные влиянию предпринимательских рисков. Предпринимательские риски влияют на перспективы достижения инвестиционных, финансовых и операционных синергий и не дополняются влиянием общих для стадии интеграционного процесса рисками. Проведенный нами анализ позволя-

ет выделять следующие проявления синергетических эффектов, подверженные влиянию конкретных предпринимательских рисков на стадии зрелой интеграции:

1. Риск невыполнения бизнес плана целевой компанией после интеграции, неэффективная интеграция, игнорирование возможностей извлечения синергий в результате реинжиниринга бизнес-процессов и на основе управления стратегическими соответствиями (управляемый риск), а также риск сокращения денежных потоков вследствие вынужденного изменения ранее установленного плана развития компании (неуправляемый или трудноуправляемый риск) угрожают перспективам извлечения следующих синергий:

1.1. Операционные синергии:

Экономия на охвате вследствие производства большего количества наименований товаров (работ, услуг), используя имеющиеся активы.

Стабилизация и приращение финансового результата за счет повышения стабильности продаж вследствие увеличения объемов исполнимых обязательств по поставкам продукции и за счет создания систем внутрикорпоративного потребления.

Экономия от комбинирования взаимодополняющих недостающих ресурсов и активов, которые за счет интеграции обходятся дешевле, чем при самостоятельном их создании каждой компанией.

Экономия затрат на дорогостоящих работах по разработке новых технологий и созданию новых видов продукции, на сбыт, производство за счет использования подразделений, наработок, ноу-хау, знаний работников приобретенной корпорации.

Экономия затрат от централизации маркетинга за счет реализации стратегии «связанных продаж», расширения продуктового предложения дистрибьюторам, проведения общих рекламных компаний.

Рост финансового результата функционирования бизнеса за счет вертикальной интеграции, способной обеспечить производство и поставки продукции «точно в срок» с соответствующим увеличением объемов продаж и цен реализации.

Рост прибылей и экономия затрат за счет использования сильной торговой марки и благоприятного имиджа мишени или компании покупателя для выхода на новые рынки и расширения сбыта на существующих, а также для обеспечения востребованности продукции за счет их предложения на рынке под зарекомендовавшей себя торговой маркой.

Экономия от сокращения товарных запасов, необходимых для поддержания продаж на том же уровне, при горизонтальной интеграции.

Улучшение финансового результата за счет повышения уровня загрузки производственных мощностей.

Улучшение финансового результата (прирост прибыли) от производства новой или модернизированной продукции, внедрения новых технологий и процессов в результате роста продажной цены и роста объема выпуска продукции после реализации бизнес-плана.

Снижение затрат на производство в результате снижения брака вследствие модернизации технологических мощностей и совершенствования технологии производства и контроля качества продукции.

Экономия затрат за счет снижения себестоимости производства продукции в результате совершенствования технологического процесса, в том числе в результате внедрения нововведений.

Экономия затрат как результат совместных закупок больших объемов товаров для материально-технического снабжения производства по сниженным закупочным ценам (скидка с цены для крупного покупателя).

1.2. Инвестиционная синергия:

Финансовая экономия за счет высвобождения непрофильных или неэффективных активов.

2. Риск обнаружения неспособности менеджмента повысить эффективность управления активами целевой компании (управляемый риск) угрожает перспективам извлечения следующих синергий:

2.1. Финансовая синергия:

Рост благосостояния акционеров (максимизация рыночной стоимости компании) как следствие реакции рынка на повышение эффективности управления активами целевой компании силами менеджеров корпорации-покупателя.

2.2. Операционная синергия:

Улучшение финансового результата (снижение затрат и повышение объемов продаж и прибыли) целевой компании вследствие переноса компетенций управленческих ноу-хау покупателя на приобретенную компанию, страдающую от недостатка таланта или мотивации менеджеров, т.е. имеющую неэффективный аппарат управления.

3. Риск возникновения отрицательного эффекта от масштаба (управляемый риск) негативно влияет на перспективы достижения следующих операционных синергетических эффектов:

Экономия на масштабе от снижения затрат на единицу продукции за счет снижения доли постоянных затрат в общем объеме издержек. Источником такой экономии является распределение постоянных издержек на большее число единиц выпускаемой продукции.

Прирост финансового результата за счет расширения номенклатуры выпускаемой и реализуемой продукции в результате объединения отдельных производств в общую систему.

Снижение себестоимости и рост прибыли за счет увеличения монополистической мощи, проявляющейся в расширении возможностей приобретения крупных контрактов, в том числе государственных, обеспечивающих высокий уровень загрузки производственных мощностей. Если в результате покупки удастся повысить загрузку, можно ожидать роста прибыли и, следовательно стоимости поглощающей компании.

Рост прибылей за счет увеличения монополистической мощи, проявляющейся в повышении конкурентоспособности в сфере сбыта вследствие ухода от конкуренции за единых покупателей, укрепления позиции в переговорах. В ре-

зультате интеграции конкуренция в отрасли может быть исключена или ослаблена с соответствующим ростом прибыли, увеличивающей доход инвесторов.

Снижение постоянных издержек на единицу продукции при получении добавленной стоимости при каждом удвоении объема продукции (эффект агломерации).

Экономия вследствие роста производительности за счет специализации, более полного использования производственных мощностей.

Снижение затрат на закупку материалов, оборудования, услуг, логистику в результате реализации увеличения совокупного объема закупок у одного поставщика и приобретения на этой основе дополнительных скидок, эффекта масштаба в переговорах с поставщиками, прямой угрозы смены поставщика.

Улучшение финансового результата (рост доходов компании) за счет усиления положения на рынке и появления возможности диктовать цены (за счет роста уровня цен).

Улучшение финансового результата (рост доходов компании) за счет прироста доли рынка в стоимостном выражении и приобретения новой группы клиентов.

4. Риск неэффективного объединения компаний после совершения сделки (управляемый риск).

4.1. Операционная синергия.

Экономия финансовых средств за счет сокращения общей численности дублирующих функций

4.2. Инвестиционная синергия.

Экономия инвестиционных ресурсов за счет избежания дублирующих инвестиционных проектов.

Результаты проведенного анализа демонстрируют нам наличие множества различных форм проявления синергетического эффекта, подверженного влиянию стратегических и предпринимательских рисков. Данное многообразие предопределяет сложность оценки синергетических эффектов зрелой интеграции на этапе планирования и оценки сделки для определения стоимости целевой компании и размера премии сделки и свидетельствует об уместности развития инструментария управления данными рисками.

Библиографический список

1. Чувелева Е.А. Анализ проявления рисков на различных стадиях интеграционного процесса // Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты: материалы международной научно-практической конференции (27 марта 2015 г.). – В 3-х частях. – Ч.3./ отв.ред. Н.Н.Понарина, С.С.Чернов – Саратов: Изд-во «Академия управления», 2015. 175 с.

*Шаглаева З.С., кандидат биологических наук, доцент
Бурятская государственная сельскохозяйственная академия
им. В.Р.Филиппова г.Улан-Удэ*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ: «СВИНОВОДСТВО»

Задача преподавателя - формировать систематическую потребность студентов в самостоятельной работе.

Дисциплина «Свиноводство» предусматривает изучение биологических и хозяйственных особенностей свиней, теоретических и практических основ разведения, кормления и содержания свиней, генетических основ селекции, выращивания и откорма молодняка, изучение пород и породного районирования.

В соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС 3+) по специальности 06.03.02 «Зоотехния» общая трудоемкость дисциплины «Свиноводство» составляет 216 часов; из них аудиторных часов – 112 (лекций – 42 часов, ЛПЗ – 70 часов) и СРС – 77 часов.

Самостоятельная работа по дисциплине реализуется:

- в процессе аудиторных занятий - на лекциях, практических и семинарских занятиях, при выполнении контрольных и лабораторных работ;

- в контакте с преподавателем вне рамок аудиторных занятий - на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий;

- в библиотеке, дома, в общежитии, на кафедре при выполнении студентами учебных и творческих заданий;

При ведении дисциплины применяются следующие формы внеаудиторной СРС:

- подготовка к лекциям, семинарским, практическим и лабораторным занятиям;

- изучение в рамках программы курса тем и проблем, не выносимых на лекции и семинарские занятия;

- выполнение исследовательских и творческих заданий в учебном хозяйстве;

- подготовка к участию в студенческих научно-практических конференциях как внутри, так и вне академии;

Также важной формой самостоятельного обучения студентов следует считать работу с литературой, выполнение тематических докладов, рефератов и эссе на проблемные темы по самостоятельному выбору, подготовка к защите отчетов по учебной и производственной практике, выполнение выпускных квалификационных работ.

С учетом приведенного описания многообразия форм внеаудиторной СРС, следует на каждом ее этапе разъяснять цели работы, контролировать понимание этих целей студентами, постепенно формируя у них умение самостоятельной постановки цели и определения задач.

При чтении лекционного курса и проведения лабораторно-практических занятий непосредственно в аудитории целесообразно контролировать усвоение материала студентами путем проведения коротких экспресс-опросов по конкретным темам, тестового контроля знаний. На практических и семинарских занятиях использование различных форм СРС позволяет сделать процесс обучения более интересным и поднять активность значительной части студентов в группе.

При организации практического занятия целесообразно использовать следующую последовательность:

1. Вступительное слово преподавателя (цели занятия, основные вопросы, которые должны быть рассмотрены).
2. Фронтальный опрос, позволяющий выявить готовность студентов к занятию.
3. Выполнение 1-2 заданий у доски (возможно коллективное обсуждение).
4. Самостоятельное выполнение заданий.
5. Обсуждение выполненных заданий (в конце текущего занятия или в начале следующего).

Весь курс разбит на 3 модуля, которые оцениваются по 100-бальной шкале каждый. По итогам сдачи трех модулей и самостоятельной работы вычисляется рейтинг студента.

Таким образом, задачей такого обучения является развитие у студентов повышенного интереса к дисциплине «Свиноводство», навыков по организации отрасли, выполнению технологических операций, формированию собственных взглядов на острые проблемы, глубоких знаний по теории и практике свиноводства, как одной из важных отраслей сельскохозяйственного производства.

Библиографический список

1. Раднатаров В.Д. «Самостоятельная работа как форма организации учебной деятельности студентов БГСХА им.В.Р.Филиппова»: Материалы научно-методической конференции «Совершенствование качества подготовки специалистов высшего профессионального образования» Улан-Удэ, 2004.-с.10-12.
2. Гончарова Ю.А «Организация самостоятельной работы студентов. Методические рекомендации для преподавателей»: Воронеж, 2007.-с.8-14.
3. Зенкин. А.С. Самостоятельная работа студентов. Методические указания /сост. А.С. Зенкин, В.М. Кирдяев, Ф.П. Пильгаев, А.П. Лащ – Саранск.: Изд-во Морд. у-та, 2009. – 35 с.

СОХРАНЕНИЕ КУЛЬТУРНО–ИСТОРИЧЕСКОГО НАСЛЕДИЯ ГОРОДОВ РОССИИ – ОСНОВА ДУХОВНОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Культурно–историческое наследие является основой духовного развития страны, способствует развитию интеллектуального и нравственного потенциала, формирует общественное сознание. В статье обосновывается необходимость сохранения культурно – исторического наследия городов России.

Значимость и необходимость духовного развития страны определяется важнейшей функцией, которая заключается в формировании ценностно-нормативной системы общества, отражающей уровень развития общественного сознания и интеллектуально-нравственный потенциал общества в целом.

В настоящее время Россия находится в условиях глобализации и сложной социально – экономической ситуации, в которой роль культурно – исторического наследия значительно возрастает, так как возникает необходимость формирования в обществе патриотических настроений, создания имиджа России как уникальной, многонациональной и богатой как материальным (артефакты, памятники, музеи, усадьбы и др.), так и духовным (обычай, традиции и др.) культурно – историческим наследием.

«На протяжении всей отечественной истории именно культура сохраняла, накапливала и передавала новым поколениям духовный опыт нации, обеспечивала единство многонационального народа России, воспитывала чувства патриотизма и национальной гордости, укрепляла авторитет страны на международной арене» [1].

Без культуры и вне ее невозможно обеспечить высокое качество развития общества, создание гражданского единства, а также определение и достижение общих целей развития. Невозможно и утверждение общенациональной идеологии развития без формирования нравственной, ответственной, самостоятельно мыслящей, творческой личности.

За свою жизнь человек успевает освоить, осознать и перевести в свой внутренний мир лишь малую долю культурно – исторического наследия. Все, что остается после него предназначено для других поколений, выступая как общее достояние всех людей, всего человечества [2, С. 431]. Однако таковым оно может быть лишь при условии его сохранения, поэтому сохранение культурно – исторического наследия в известной мере совпадает с сохранением культуры вообще.

Общественная миссия культурно – исторического наследия – это передача новым поколениям нравственных, моральных, этических ценностей, которые составляют основу национальной самобытности. Знание и уважение своей культуры, участие в культурной деятельности формирует у людей такие нравственные ориентиры как уважение к истории и традициям, духовным основам

наших народов, а также позволяет раскрыть таланты и способности каждого человека.

Однако в настоящее время культурно – историческое наследие народов России находится в тяжелом состоянии, особенно в малых городах России. Сегодня наблюдается разрушение памятников истории и культуры, лишь около 35% находится в хорошем или удовлетворительном состоянии. Все это ведет к утрате культурного взаимодействия между поколениями и разрушению национальной культуры.

В связи с этим, необходимо сохранение культурно – исторического наследия, то есть «обеспечение физической сохранности объектов материального культурного наследия, собирание, документирование и изучение объектов нематериального культурного наследия, вовлечение в культурный и научный оборот объектов культурного наследия» [1]. Также необходима реконструкция исторических памятников, поддержка традиций и обычаев городов России, что и будет являться необходимым требованием для их возрождения и востребованности. А использование культурного наследия в качестве приоритетного ресурса будет способствовать дальнейшему социально-экономическому развитию данных городов и страны в целом.

Пренебрежительное отношение к объектам культурно – исторического наследия ведет к их утрате, что в дальнейшем может привести к нравственному кризису. «К наиболее опасным для будущего России возможным проявлениям этого кризиса относятся:

- снижение интеллектуального и культурного уровня общества;
- девальвация общепризнанных ценностей и искажение ценностных ориентиров;
- рост агрессии и нетерпимости, проявления асоциального поведения;
- деформация исторической памяти, негативная оценка значительных периодов отечественной истории, распространение ложного представления об исторической отсталости России;
- атомизация общества – разрыв социальных связей (дружеских, семейных, соседских), рост индивидуализма, пренебрежения правами других»[1].

Таким образом, сохранение и актуализация культурно – исторического наследия должно стать основой развития общества сегодня, так как без него невозможно духовное возрождение нации.

Библиографический список:

1. Основы государственной культурной политики, <http://kremlin.ru/events/president/news/47325>
2. Шалашникова В.Ю. Гражданская активность как мировой тренд сплоченности общества // В сборнике: Сплоченность общества и социальная справедливость: мировые тренды и российская реальность Материалы XIII Международного социального конгресса. 2013. С. 431-433.

Юдина С.В., д.э.н., профессор
*Казанский национальный исследовательский технический университет
им. А.Н. Туполева – КАИ (Альметьевский филиал),
Каримова С.А., ст. преподаватель*
Альметьевский государственный нефтяной институт (АГНИ)

К ВОПРОСУ ОБ ИЗМЕРЕНИИ ОТДЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Понятие корпоративной социальной ответственности предполагает добровольное стремление руководителей или бизнесменов проводить такую социальную политику в своей организации, которая удовлетворяет целям и ценностям общества в целом. Насколько добровольный характер таких отношений может быть реализован и можно ли измерить качество социальной политики? Частично ответ на эти вопросы дают авторы статьи.

На сегодняшний день проблема корпоративной социальной ответственности бизнеса является актуальной. Кроме того, это новое, еще до конца не исследованное направление, которое определяет всю работу крупных компаний по взаимодействию как с персоналом, так и с обществом и внешней средой в целом. Огромное значение этого направления состоит также в проведении различного рода исследований, которые могут дать некую объективную и неэкономическую оценку работы компании. В процессе оценки уровня корпоративной социальной ответственности необходимо выявить и те позиции, которые являются универсальными, т.е. актуальными для всех компаний, и те из них, которые определяют положение компании на мировом рынке. Это относительные показатели, которые могут быть рассчитаны на основе абсолютных данных, они более иллюстративны с точки зрения оценки эффективности социальной политики. Нами предложена методика расчета ряда показателей, прямо и косвенно свидетельствующих об ответственности компании перед той или иной группой интереса.

Первый показатель отражает темп роста количества зарегистрированных на корпоративных торговых площадках участников, причем, как мы понимаем, к ним относят и потенциальных поставщиков, и потенциальных заказчиков. С нашей точки зрения, более информативным был бы **относительный показатель уровня прозрачности контрактов (в процентах)**, представляющий собой удельный вес оборота торговых площадок в общей сумме контрактов, заключенных компанией за период¹:

$$Z_{\text{Дторги}} = \frac{\Delta T}{\Delta(P_c + P_{\text{ва}})} \times 100\%,$$

где P_c – платежи поставщикам за сырье и пр., тыс. руб.;

¹ В числителе формулы используются официальные данные «Отчета о движении денежных средств»

$P_{\text{ва}}$ – платежи в связи с приобретением, ... внеоборотных активов, тыс. руб.;

T – годового оборот торговых площадок, тыс. руб.

Второй показатель – доля компании на рынке (в процентах) – традиционный показатель:

$$ДР = \frac{Q_i}{\sum_1^n Q_i} \times 100\%,$$

где Q_i – выручка компании, тыс. руб.;

$\sum_1^n Q_i$ – сумма выручки всех компаний отрасли², тыс. руб.

Куда более иллюстративным показателем следует считать **относительный уровень охвата рынка компании**, который может быть рассчитан как отношение доли рынка компании к доли рынка компании-лидера:

$$ДР_{\text{отн}} = \frac{ДР}{ДР_{\text{л}}},$$

где $ДР_{\text{л}}$ – доля рынка компании-лидера, единиц.

Налоги и выплаты показательны, прежде всего, относительно объемных показателей, прежде всего, выручки. Поэтому предлагается рассчитывать **удельный вес основных отчислений в бюджет в выручке (в процентах)**, которая представляет собой следующее отношение:

$$\text{Доля}_{\text{бюдж}} = \frac{N_{\text{п}} + O_{\text{фот}}}{\text{Выручка}} \times 100\%,$$

где $N_{\text{п}}$ – выплаты по налогу на прибыль компании, тыс. руб.;

$O_{\text{фот}}$ – сумма отчислений с фонда оплаты труда компании, тыс. руб.

Показатель **текучести персонала** сам по себе уже является синтетическим показателем, косвенно отражающим качество социальной политики предприятия. Его предлагается использовать в контексте общей методики.

Согласно классическим представлениям об эффективности функционирования экономических систем средняя заработная плата должна расти чуть медленнее, чем производительность труда. При этом и первый, и второй показатели в своей динамике не должны отставать от темпов инфляции. С другой стороны, существенный рост производительности труда относительно доходов персонала свидетельствует о пассивной социальной политике, политике «выжимания» трудовых ресурсов. О продуманной социальной политике, скорее, свидетельствует балансирование интересов групп. Поэтому предлагается рассчитывать **коэффициент опережения ростом среднегодовой выработки изменения среднегодового дохода 1 работника компании**, определяемого по формуле:

$$k_{\text{пт/зп}} = \frac{\text{ПТ}_0 / \text{ПТ}_6}{\text{ЗП}_0 / \text{ЗП}_6},$$

где ПТ_0 и ПТ_6 – среднегодовая выработка 1 работника компании в отчетном и базисном периодах соответственно, тыс. руб./чел.;

ЗП_0 и ЗП_6 – средняя заработная плата 1 работника компании в отчетном и базисном периодах соответственно, тыс. руб./чел.

² Рассчитывается по материалам государственной статистики

Дивидендная политика может рассматриваться не только как механизм воздействия на финансовые рынки, но и как обязательный элемент социальной политики компании. Показатель **удельного веса дивидендов в чистой прибыли (в процентах)** компании может быть рассчитан следующим образом:

$$\text{Див}_{\text{чп}} = \frac{\text{Див}}{\text{ЧП}} \times 100\%,$$

где Див – сумма выплаченных за год дивидендов, тыс. руб.;

ЧП – чистая прибыль компании, тыс. руб.

Абсолютное значение темпов прироста энергопотребления может быть пригодным в нашей ситуации только при условии неизменных объемов производства, в связи с чем предлагается использовать **коэффициент опережения ростом энергопотребления изменения себестоимости продукции компании:**

$$k_{\text{Эн}} = \frac{Z_{\text{Энб}}/Z_{\text{Эно}}}{Z_0/Z_6},$$

где $Z_{\text{Эно}}$ и $Z_{\text{Энб}}$ – энергопотребление компании в отчетном и базисном периодах соответственно³, тыс. руб.;

Z_0 и Z_6 – себестоимость продукции компании в отчетном и базисном периодах соответственно⁴, тыс. руб.

Таким образом, мы предполагаем, что анализ динамики абсолютных показателей, которые в большинстве случаев являются измеряемыми, а не рассчитываемыми, может демонстрировать позитивную динамику параметров социальной политики. Менее однозначно, на наш взгляд, придется трактовать относительные показатели, которые могут быть рассчитаны на основе абсолютных и более иллюстративны с точки зрения оценки эффективности социальной политики.

*Язовских Е.В., к.э.н., доцент, Козырчикова Е.А.
Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург*

ВЛИЯНИЕ ИМИДЖА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях рынка создание привлекательного имиджа способствует достижению успеха компании. В частности, ребрендинг крупнейшей российской авиакомпании "Аэрофлот - Российские авиалинии" позволил ей конкурировать с авиакомпаниями мирового класса и стать обладателем ряда престижных премий.

Развитие мировой экономики сегодня, с одной стороны, усиливает кооперационные связи между предпринимательскими структурами, а, с другой стороны, обостряет конкуренцию между ними. Именно в условиях серьезной

³ Учитываются обязательно сопоставимые по тарифам на энергоносители значения

⁴ Учитываются обязательно сопоставимые по инфляции значения

конкурентной борьбы руководству компаний необходим поиск конкурентных преимуществ, выгодно выделяющих организацию и удовлетворяющих потребности как клиентов, так и самих работников.

Одним из способов влияния на конкурентоспособность компании выступает формирование ее позитивного имиджа. Примером таких компаний является "Аэрофлот - Российские авиалинии", которая благодаря постоянному совершенствованию сервиса и внедрению инновационных технологий вошла в ТОП престижных рейтингов.

Обновление своего имиджа компания "Аэрофлот" начала в 1997 году, когда летающие слоны символизировали мощь аэрофлотовских лайнеров на телеэкранах. Но такая реклама не привела к ожидаемым результатам. В 2000г. компания "Аэрофлот" была названа международной общественностью худшей наряду с "Вьетнамскими авиалиниями" и "Авиалиниями Нигерии". Этот факт заставил руководство компании пригласить группу британских консультантов с целью проведения ребрендинга, в результате чего была запущена крупная рекламная акция, появилась новая униформа для экипажа и новый вариант раскраски самолетов.

Сегодня компания "Аэрофлот" является мировым лидером, осуществляющим авиаперевозки как внутри России, так и далеко за ее пределами. Огромную роль здесь играет современный имидж компании, который складывается из следующих компонентов:

1. Имидж услуги. Компания обладает рядом преимуществ в осуществлении своего сервиса (программа лояльности "Аэрофлот Бонус", продажа путешествий, собственный сервис бронирования отелей на сайте, предоставление пассажирам доступа в Интернет, обновленное меню для пассажиров бизнес-класса, тариф "Деловой проездной" для регулярных пассажиров, наличие локостера "Победа", безопасность полетов).

2. Имидж потребителей товаров. Основные категории пассажиров компании следующие: отечественные и иностранные пассажиры первого и бизнес-класса, отечественные и иностранные пассажиры экономкласса, транзитные пассажиры бизнес - и экономкласса. При выборе компании им важны стоимость перелета, качество предоставляемой услуги, далее длительность перелета, расписание, безопасность и комфорт.

3. Внутренний имидж. Компания формирует свой имидж в глазах сотрудников посредством: увеличения расходов на социальные программы для пилотов, внедрения автоматизированной системы планирования рабочего времени летных экипажей, разработки специальных программ санаторно-курортного лечения для пилотов, развития пенсионной программы "Золотой якорь" для командиров воздушных судов, проведения мероприятий для сотрудников компании, укрепляющих корпоративный дух.

4. Имидж руководителя. Деятельность генерального директора ОАО "Аэрофлот" В.Г.Савельева, направлена на выход компании: снижение затрат, грамотный менеджмент, улучшение технического оснащения, что необходимо для хорошего имиджа компании.

5. Имидж персонала. Руководство компании уделяет большое внимание отбору и обучению работников, так как от них во многом зависит безопасность пассажиров.

6. Визуальный имидж. Серп и молот - неотъемлемый символ авиакомпании с момента ее основания, цветографическую схему самолетов разработали британские дизайнеры. Кроме того, форма персонала подразделяется на зимнюю и летнюю (темно-синий и оранжево-красный цвета) с аксессуарами золотого цвета.

7. Социальный имидж. Компания оказывает социальную поддержку благотворительным организациям, спорту, олимпийскому движению, а также содействует проведению социально-значимых акций: "У сердца два крыла", "По местам боевой славы", "Подари жизнь", "Мили милосердия".

8. Бизнес-имидж. Компания является официальным перевозчиком профессионального баскетбольного клуба ЦСКА. ОАО "МТС" расширило возможности для пользователей программы лояльности "МТС Бонус" и "Аэрофлот Бонус": участники программы "МТС Бонус" могут обменять накопленные бонусные баллы на пакеты лояльности "Аэрофлот Бонус" номиналом 3 тыс. и 5 тыс. миль.

В целом, основная задача имиджа компании заключается в следующем: соответствовать реальному существующему образу, быть направленной на определенную целевую аудиторию, постоянно развиваться, повышать свою конкурентоспособность на рынке услуг и др.

*Яковлев И.В., Чистякова Е.В.
НИ СГУ им. Н.Г. Чернышевского*

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФУНКЦИЙ ГРАЖДАНСКОГО КОНТРОЛЯ ПОЛИТИЧЕСКИМИ ПАРТИЯМИ

Авторами обосновывается правовой и имиджевый статус политических партий как субъектов гражданского контроля в условиях РФ. При этом, делается предположение о высокой значимости НКО действующих в рамках функциональной сущности политической партии, и необходимость дальнейшего исследования сущности функций гражданского контроля политическими партиями в рамках междисциплинарного подхода.

Политические партии на сегодняшний день являются одним из наиболее перспективных видов субъектов политики, потенциально способных к осуществлению гражданского контроля над властью. Это обусловлено некоторыми обстоятельствами. Во-первых, уровень финансирования политических партий гораздо выше финансирования некоммерческих неполитических организаций, благодаря политическим целям и задачам партий, совпадающим с целями спонсоров. Во-вторых, возможность информационного освещения деятельности у

политических партий значительно выше (у политической партии есть возможность получения бесплатного эфирного времени, и гарантии пропорционального освещения деятельности политических партий представленных в законодательном собрании РФ). В-третьих, уровень интереса к деятельности политических партий гораздо выше, чем уровень интереса к деятельности НКО.

Однако, уровень доверия к деятельности политических партий, как показывают исследования ВЦИОМа, уступает уровню доверия к НКО. Это позволяет говорить о необходимости изучения возможности сотрудничества политических партий и НКО.

Более того, на наш взгляд, передача части полномочий политической партии другим общественным объединениям позволит повысить функциональность в области общественного контроля. Во-первых, даст возможность поднять уровень интереса к политической партии, за счет привлечения аудитории неполитических общественных объединений; во-вторых, что немаловажно для «новых» политических партий – позволит поднять уровень узнаваемости политической партии; в-третьих, будет способствовать развитию положительного образа политической партии за счет использования имиджа и аудитории неполитических общественных объединений; в-четвертых, даст возможность привлечь экономически активное население, являющееся на сегодняшний день наиболее пассивным в избирательном процессе.

Процесс объединения политических партий и общественных объединений, осуществляющих часть функций политической партии, имел место в политической практике в постсоветской России. Одним из самых ярких примеров служит «Молодая гвардия Единой России», осуществляющая функции привлечения молодого поколения к ценностям и идеологии партии. «Молодая гвардия Единой России» во многом унаследовала идеи, ценности и руководящие кадры «Молодежного Единства», что позволяет говорить о «Молодой гвардии Единой России» как приемнике «Молодежного Единства». Примечателен тот факт, что по заверениям создателей организации, одной из задач будет выявление коррупционеров среди региональных чиновников и политиков, состоящих в «Единой России» [1], что является непосредственным проявлением гражданского контроля.

Для реализации подобных сценариев сотрудничества с неполитическими организациями существуют и правовые предпосылки и возможности. Законодатель, обобщая цели и задачи политической партии, выделяет: формирование общественного мнения; политическое образование и воспитание граждан; выражение мнений граждан по любым вопросам общественной жизни, доведение этих мнений до сведения широкой общественности и органов государственной власти; выдвижение кандидатов (списков кандидатов) на выборах различного уровня... [2]. Фактически, каждая из этих функций может быть реализована в рамках сотрудничества политической партии и неполитических общественных объединений, которое закреплено среди прав политической партии [3].

Все это обосновывает потребность проведения анализа подобных прецедентов в партийной системе страны, результаты которого будут представлены в последующих совместных работах.

Библиографический список

1. «Молодая гвардия» возьмется за старую «Коммерсант», 22 августа 2006.
2. Ст. 3 п. 4 Федерального Закона от 11 июля 2001 г. № 95-ФЗ «О политических партиях»// Российская газета. 2001. 14 июля.
3. Ст. 27 п. 1 ч. 3. Федерального Закона от 11 июля 2001 г. № 95-ФЗ «О политических партиях»// Российская газета. 2001. 14 июля.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Манасян Г.В., Бережная Е.В.</i> Местное самоуправление в городе Гаваре в Республике Армении.....	3
<i>Мищенко А.А.</i> Эмоциональная составляющая труда.....	6
<i>Мукучян В.А.</i> Международный и российский аспекты налогового стимулирования инновационного бизнеса.....	9
<i>Невелев В.А.</i> Модернизация транспортного комплекса России на основе совершенствования управления его инновационной активностью.....	13
<i>Нуриева И.Р.</i> Пути улучшения расчетов с разными дебиторами и кредиторами.....	15
<i>Онтуганова Д.Ш., Шадинова Г.А.</i> Отношение ислама к физическому насилию женщин.....	17
<i>Осипов В.К.</i> Процесс идентификации ключевых компетенций организации: сущность, проблемы и пути решения.....	19
<i>Ощепкова Д.С.</i> Подходы к оценке человеческого капитала предприятий.....	22
<i>Плотникова М.М., Данилов И.И.</i> Торгово-развлекательные центры в Иркутске: основные тренды и перспективы развития.....	24
<i>Понарина Н.Н., Клименко А.М.</i> Глобализация как повод для нового взгляда на социальные отношения.....	28
<i>Притулина О.В., Кононенко В.М.</i> Гражданско-правовая ответственность за нарушение прав потребителей в сфере оказания услуг.....	30
<i>Пукач А.М.</i> Конструирование структуры центров ответственности на предприятии молочной промышленности.....	34
<i>Рау Э.И., Кайдаш П.П.</i> Теневые процессы в сфере государственных закупок.....	37
<i>Рябов В.Н., Мамиева А.А.</i> Проблемы и пути совершенствования информационных технологий в системе управления реальным сектором экономики.....	39
<i>Рябов В.Н., Медведева Я.А.</i> Управление финансовыми результатами деятельности предприятия.....	41
<i>Рябов В.Н., Николаева Е.О.</i> Совершенствование информационного прогнозирования развития агропромышленного комплекса Ставропольского края.....	44
<i>Рябов В.Н., Остапенко В.Д.</i> Сетевые технологии поддержки принятия управленческих решений в региональной экономике.....	46
<i>Рябов В.Н., Стешенко А.В.</i> Информационные технологии в управлении реальным сектором экономики юга России.....	48
<i>Рябова А.В.</i> Философские аспекты сущности морального вреда, причиненного потерпевшему в уголовном судопроизводстве.....	51
<i>Симонова И.Ф., Терезулова Н.Ф.</i> Социально-экономическое содержание текучести кадров в современных условиях.....	53
<i>Сумина Е.В., Дронова А.И., Клячкин В.В.</i> Формирование конкурентных преимуществ фирмы на международных рынках.....	59
<i>Сумина Е.В., Жукова Д.М., Ротко А.В.</i> Разработка стратегии выхода компании на зарубежные рынки.....	62
<i>Тепляков А.В., Сафеев Д.Р., Сумина Е.В.</i> Разработка коммуникационной стратегии продвижения товара.....	64
<i>Тодераш В.А.</i> Категория молодые специалисты в системе управления карьерой.....	66
<i>Толыкин В.Е., Пигарева Е.В.</i> Правосознание в контексте правовой культуры социума.....	70
<i>Тоноян А.А.</i> К вопросу о правовой ответственности в сфере образования.....	73
<i>Тримахов К.А., Пономарева Е.А.</i> Государственное регулирование инвестиционной деятельности.....	76
<i>Тулупникова Ю.В.</i> Проблемы и перспективы финансирования инфраструктурных проектов в России.....	79

Ушанова Н.А. Система менеджмента качества строительной организации как основа эффективности деятельности.....	83
Филатов В.В. Модель формирования и регулирования рынка инноваций отраслевой экономической системы.....	84
Фисенко А.И., Хамаза Е.А. Проект закона по созданию свободного порта Владивосток: первые результаты и новые задачи.....	97
Чарахчян К.К. Возможности инновационного развития экономической деятельности в условиях стагнации.....	101
Чувелева Е.А. Влияние инвестиционных и налоговых рисков на перспективы достижения синергетического эффекта на этапе зрелой интеграции.....	104
Чувелева Е.А. Влияние рисков внешней среды на перспективы достижения синергетического эффекта на этапе зрелой интеграции.....	107
Чувелева Е.А. Влияние рисков прединвестиционного этапа слияния/поглощения на перспективы достижения синергетического эффекта.....	109
Чувелева Е.А. Влияние стратегических и предпринимательских рисков на перспективы достижения синергетического эффекта на этапе зрелой интеграции.....	112
Шаглаева З.С. Использование различных форм самостоятельной работы студентов при изучении дисциплины: «Свиноводство».....	117
Шиманская И.Ю. Сохранение культурно–исторического наследия городов России – основа духовного развития страны.....	119
Юдина С.В., Каримова С.А. К вопросу об измерении отдельных показателей корпоративной социальной ответственности.....	121
Язовских Е.В., Козырчикова Е.А. Влияние имиджа на конкурентоспособность организации.....	123
Яковлев И.В., Чистякова Е.В. Особенности использования функций гражданского контроля политическими партиями.....	125

Научное издание

МОДЕРНИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА: ИННОВАЦИИ, УПРАВЛЕНИЕ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ, ФИЛОСОФСКИЕ, ПОЛИТИЧЕСКИЕ,
ПРАВОВЫЕ, ОБЩЕНАУЧНЫЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ

материалы
международной научно-практической конференции
29 июня 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 10.07.2015

Формат 60x84 1/16

Бумага офсетная

Уч.-изд. л.

Усл. печ. л.

Тираж 500 экз.

Заказ № _____

Отпечатано в типографии