

КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «АР-КОНСАЛТ»

**НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ОБЩЕСТВО:
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Сборник научных трудов по материалам
Международной научно-практической конференции
Часть III
3 февраля 2014 г.

**АР-Консалт
Москва 2014**

УДК 001.1

ББК 60

Н34 Наука, образование, общество: тенденции и перспективы:

Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 3 февраля 2014 г. В 7 частях. Часть III. М.: «АР-Консалт», 2014 г.- 166 с.

ISBN 978-5-906353-74-0

ISBN 978-5-906353-77-1 (Часть III)

В сборнике представлены результаты актуальных научных исследований ученых, докторантов, преподавателей и аспирантов по материалам Международной заочной научно-практической конференции «Наука, образование, общество, тенденции и перспективы» (г. Москва, 3 февраля 2014 г.)

Сборник предназначен для научных работников и преподавателей высших учебных заведений. Может использоваться в учебном процессе, в том числе в процессе обучения аспирантов, подготовки магистров и бакалавров в целях углубленного рассмотрения соответствующих проблем.

УДК 000.01

ББК 60

ISBN 978-5-906353-77-1 (Часть III)

Сборник научных трудов подготовлен по материалам, представленным в электронном виде, сохраняет авторскую редакцию, всю ответственность за содержание несут авторы

Содержание

Секция «Экономика, бизнес, управление, инновации»	7
Битуева Д.В. Управление в сфере услуг: гендерный аспект	7
Бойко А.С. Инновации как фактор устойчивого социально-экономического развития страны	10
Боков С.И. Оценка в системе контроллинга риска реализации инвестиционного проекта	13
Бурова И.Ю. Основные социальные функции малых инновационных предприятий в экономике	15
Бурова И.Ю. Стратегическая корпоративная социальная ответственность малых инновационных предприятий (МИП) в экономике	17
Витушкин И.И. Стоимостной прирост и его инновационность	20
Гафарова В.А. Развитие муниципальных образований Республики Татарстан	21
Головкова И. А, Киселица Е.П. Проблемы и пути развития рынка дорожной инфраструктуры в России	23
Горлов А.А. Процессы интеграции в энергетике стран бассейна Северного моря.....	25
Горпинченко К.Н. Государственное управление инновационным процессом в зерновом производстве региона	29
Губанова Н. Ю, Губанова Н.В. Развитие форм взаимодействия консультационных организаций с научной и образовательной подсистемами регионального АПК.....	38
Гурова Т.И. Некоторые аспекты специфики маркетинга услуг.....	42
Евдокимова М.М. Совершенствование механизма формирования сбытовой политики на мебельном предприятии.....	44
Елицур М.Ю. Необходимость реформирования системы социально ориентированного налогообложения.....	48
Еникеева З. А., Кахаева Л. К. Авторегрессионные уравнения в моделировании ВВП.....	50
Жарова Е.В. Предоставление услуг в дошкольных образовательных учреждениях.....	51
Жилина Н.Н. Формирование финансово-кредитного механизма образовательных организаций в Республике Татарстан	53
Зими́на Г.А. Мотивация трудовой деятельности	54
Золотарева А.Ф. Концептуальные подходы к формированию и развитию инновационных подсистем муниципальных образований	56

Иванова Е.С. Метод вариации параметров для оценки устойчивости и эффективности проекта в условиях неопределенности	59
Калашникова Л.А. Предпосылки кластеризации и формирование инновационной кластерной деятельности в России	61
Камаева О.С. Современные направления модернизации здравоохранения муниципального образования Белореченский район	64
Картухин А.В. Характеристика рисков, присущих банковской системе России	65
Каюкова С.С. Факторы экономического рывка Японии.....	70
Каюмова Р.Ф. К вопросу формирования клиентоориентированной политики на предприятиях индустрии моды	72
Киселев А.А. Проблемы методологического аппарата отечественной науки управления организациями (предприятиями)	73
Губанова Н.В., Косторниченко В.Н. Привлечение частных инвестиций в форме концессий в развитие коммунальной инфраструктуры.....	75
Лубов Д.Н. Оценка эффективности инновационных проектов в фармацевтике	77
Макаров Д.Б. Место и роль транспортной инфраструктуры в инфраструктурной системе региона	79
Махметова А.Е. Оценка проблемности бизнес-процессов предприятий промышленности	84
Махортова В.К. Роль и место третичного образования в инновационном развитии России.....	86
Налесная Я.А. Влияние внедрения грейдовой системы оплаты труда на эффективность деятельности органов государственной и муниципальной власти	89
Панина Е. А. Рейтинг социально-экономического развития регионов. Сущность и содержание	91
Паюнова А.О. Роль и значение экономического анализа в управлении организацией	94
Прощенко В.В. Экономический потенциал международного транспортного коридора «Восток-Запад».....	95
Пузийчук С.В. О важности внедрения CRM-систем в деятельность компаний	97
Родцевич О.Н. Анализ отраслевой структуры пищевой промышленности Республики Беларусь	98
Романенко Е.М. Концептуальное согласование государственного и территориального маркетинга	100

Романов Е.В. Развитие экономического механизма менеджмент-образования в России: региональный аспект	103
Рябухин М.А. Проблемы автоматизации управленческого учета на предприятии	104
Сабирзянова Г.Л. Математическое моделирование в вопросах государственного дефицита	107
Сергеева И.А. Тенденции развития лизинга в России	109
Сибагатуллина Р.М. Проблемы платежеспособности предприятия и пути их решения	110
Скрынникова О.В. Учет операций по поступлению и выбытию особо ценного и недвижимого имущества	112
Соколова М.И. Особенности конкуренции на рынке инноваций	113
Сурков А.А. Проблематика комбинации прогнозов	114
Тимакова Р.Т. Современные аспекты ценообразования на предприятиях питания	116
Тимохина О.В., Симоненко И.Г. Информационная система управления колледжем	120
Улитин Б.И., Улитин И.Б. Кластерная модификация метода сопряженных взаимодействий для решения задачи распределения ресурсов в реальном масштабе времени	122
Филева А.П. Вьетнам и Таможенный союз: перспективы сотрудничества	125
Филева А.П. Армения: на пути в Таможенный союз	127
Фролова А.Е., Кудрявцева Г.Н. Энергосбережение – приоритетное направление развития российской промышленности	128
Хаджиева А.Б., Саттаров Д.А. Стационарозамещающие технологии в повышении эффективности работы лечебно-профилактических учреждений	130
Холявко С. И. Современные представления о сущности территориальных социально-экономических систем и управлении ими	132
Худякова Т.А. Повышение эффективности деятельности промышленного предприятия на основе применения параметрических моделей	137
Червова А.А., Гайсина Р.Ф. Оценка индекса локальной фрактальности для финансовых рядов	138
Секция «Государственное и правовое регулирование»	140
Белова О.Н. Росреестр: тенденции и перспективы	140
Белоград И.Н. Некоторые признаки, характеризующие особенности теневой экономики	143

Кунафин Э. Р. Систематизация муниципального законодательства	144
Кривенко Н.А. К вопросу о разграничении вещно-правовых и обязательно-правовых отношений в современном гражданском праве Испании	146
Сергеева И. А., Федотова Е. В. Применение стандартных налоговых вычетов по НДФЛ.....	149
Стариковский В.С. Проблемы совершенствования региональной инвестиционной политики	152
Хаджиева А.Б., Рамазанова М.А., Авгамбаева Н.Н., Меирбекова Е.М. Государственное регулирование и управление деятельностью системы здравоохранения Республики Казахстан	154
Хаджиева А.Б., Рамазанова М.А., Саттаров Д.А. Система оценки медицинских технологий как инструмент государственного регулирования системы здравоохранения	157
Секция «Промышленность: проблемы, перспективы, инновации» ..	159
Аксёнов А. В., Власов П. Д., Черепанов И. В. Теоретическая зависимость распределения температур при автоматической аргоно - дуговой сварке тонкостенных цилиндрических оболочек малого диаметра ..	159

Секция «Экономика, бизнес, управление, инновации»

Битуева Д.В.

Управление в сфере услуг: гендерный аспект

ВСГУТУ (г. Улан-Удэ)

Публикации последних лет показывают явный рост интереса ученых-исследователей и практиков-управленцев к гендерному аспекту управления современной организацией. На наш взгляд, это связано, прежде всего, с увеличением удельного веса женщин в общем числе руководителей. В целом это общемировая тенденция в управлении бизнесом. Вместе с тем и в России все чаще можно встретить примеры успешных женщин. В настоящее время ученые уже рассуждают о разделении менеджмента на мужской и женский (исходя из специфики руководства, обусловленной личностными особенностями мужчин и женщин; преимущественно используемого стиля управления; поведения в процессе принятия решений и коммуникаций и т.д.) Тогда как в доперестроечный период подобным социально-психологическим аспектам управления внимание не уделялось вообще. Цель звучала одинаково как для мужчин, так и для женщин: какой уж тут гендерный подход? Вместе с тем опыт многих экономически развитых стран, а также сравнительный анализ «мужского» и «женского» менеджмента показывает, что женщины-руководители не только не проигрывают мужчинам как менеджеры, но иногда действуют успешнее, обеспечивая более устойчивые условия существования для своего предприятия. Примеры тому можно найти во многих сферах: в политике, в бизнесе, в сфере государственного управления.

В целом такая тенденция отмечается с конца XX века: постоянно растет число женщин, вовлеченных в общественно организованный труд; ввиду повышения уровня образованности занятых женщин наблюдается устойчивый рост их профессиональной квалификации; формируется модель «работающая мама»; происходит смена трудовых ролей мужчин и женщин, когда стираются грани между традиционно мужскими и женскими сферами занятости.

Женщина-менеджер и женщина-предприниматель — общемировой феномен развития частного предпринимательства. Американские исследователи Р. Петерсон и К. Вермейер назвали этот феномен «тихая революция в мировом масштабе». Интенсивность, с которой волна женского предпринимательства распространяется в мире, свидетельствует о возможности женщин создавать собственное дело. Наиболее динамично процессы становления женского предпринимательства идут в США, что позволило Дж. Нэсбитту назвать 90-е годы XX века десятилетием укрепления женщины в бизнесе [3].

Традиционно сложилось, что преимущественно женское руководство встречается в отраслях сферы услуг: в торговле и общественном питании, сфере бытовых услуг, образовании, индустрии красоты и здоровья и т.д. Вероятно это обусловлено самим характером и сущностью труда в сервисном секторе, среди которых можно выделить следующие.

Во-первых, нематериальный характер работы и отсутствие тяжелого физического труда.

Во-вторых, чаще всего работа в сфере услуг – это субъект - субъектные отношения, т.е. непосредственными объектами воздействия являются человек и удовлетворение его потребностей.

В-третьих, основными ресурсами для производства большинства услуг выступают интеллектуальные (образование, профессиональные навыки, знания и опыт).

Наконец, при высококонтактном обслуживании (что и представляет из себя труд в сфере услуг) появляется возможность реализации именно специфических женских социально-психологических характеристик, таких как мягкость, заботливость, умение сопереживать и др.

Отметим, что перечисленные выше особенности труда в сервисном секторе соответствуют именно женской сущности и обуславливают устойчивый рост численности женщин, занятых в сфере услуг.

Долгое время в России на рынке труда в отношении женщин существовала определенная дискриминация: разрыв в уровнях оплаты труда в пользу мужчин, даже при условии одинакового уровня образования и квалификации (в нашей стране больше, чем в других отмечался такой подход); отсутствие возможности накопления и реализации человеческого и интеллектуального капитала ввиду естественных периодов прерывания занятости и ограничения трудовой активности из-за необходимости декретных отпусков, ухода за детьми и т.п. Но наибольшей дискриминации женщины подвергались в сфере трудоустройства: при прочих равных условиях преимущество при устройстве на работу оставалось на стороне мужчин, а об управленческих должностях и говорить не приходится. Перечисленные тенденции особенно были отмечены в период рыночных преобразований в России 90-х годов.

Таким образом, трудовая дискриминация в отношении женщин привела к ситуации, когда они были вынуждены искать другие пути развития карьеры. Так, со временем, американская модель занятости - «работающая мама» -, позволяющая женщине и заниматься семьей и расти профессионально (на условиях частичной занятости), получила признание и активное развитие и в России.

С другой стороны, рост конкуренции на рынке труда заставляет женщин выступать инициаторами и организаторами собственного бизнеса. А поскольку сфера услуг представлена малыми предприятиями, подразуме-

вающими, как правило, небольшой стартовый капитал, льготные условия налогообложения и т.д., женщины чаще всего предпочитают предпринимательство именно в сервисных отраслях. Кроме того, малое предприятие подразумевает и малый трудовой коллектив, а руководство таким коллективом сродни роли матери в семье, поэтому именно здесь женское руководство является особенно успешным. Другими словами, сфера услуг более восприимчива к особенностям женского руководства.

Также следует отметить такую характерную особенность бизнеса в сфере услуг, как высокая степень коммуникативных связей. Именно от умения налаживать коммуникации с внешней средой, степени дипломатичности и деловой этики зависит успех в производстве услуги. Исследования, проведенные коллективом под руководством академика Т.И.Заславской [1], показали, что женщинам-предпринимателям в большей мере, чем мужчинам, присущи коммуникативные качества, что является в целом характерной чертой так называемого женского бизнес-стиля [2].

Если мужчины-руководители ориентируются на решение поставленной задачи, то женщины – на человека, которому эту задачу предстоит решать. В этом заключается еще одна яркая отличительная черта женского стиля управления.

Участие женщин в управлении производством порождает равновесие между карьерой, замужеством и семьей, равное с мужчинами право выбора, положительное отношение к женщинам-руководителям со стороны как мужчин, так и женщин. Однако выделяются качества, которые, по мнению некоторых специалистов, органически присущи женщинам-предпринимателям и менеджерам: сообразительность, гибкость мышления, способность к анализу и оценке, готовность к принятию решений, коммуникабельность, социальная компетентность, что способствует карьере женщин в сфере управления и предпринимательства [3].

Литература:

- 1.Заславская Т.И., Крылатых Э.Н., Шабанова М.А. Новое поколение деловых людей России. - М.: Дело АНХ, 2007.
 - 2.Комаров Е.И., Жукова В.Ф. Гендерный менеджмент. – М.: Инфра-М, 2012. – 187 с.
 - 3.Сфера услуг: экономика: учебное пособие /Т.Д.Бурменко, Н.Н.Даниленко, Г.А.Туренко; Под ред. Т.Д.Бурменко. – М.: КНОРУС, 2007. – 328 с.
-

Бойко А.С.

Инновации как фактор устойчивого социально-экономического развития страны

МГУПП (г.Москва)

Условия, диктуемые переходом к постиндустриальному обществу, предполагают, что определяющим фактором в обеспечении устойчивого социально-ориентированного экономического роста является инновационная сфера. Инновационный потенциал выступает основой социально-экономического развития всей страны, её регионов, отраслей, хозяйственных комплексов и входящих в их состав организаций и конкретного экономического субъекта. В частности, инновации являются важнейшим средством решения основных социально-экономических проблем, а именно: повышение экономической эффективности, улучшение условий труда, охраны окружающей среды и т.д.

В общем виде инновации характеризуют выработку знаний (информации), выполняющих не только амортизирующую роль в воспроизводственном процессе, но и основную координирующую функцию во всей хозяйственной системе посредством их включения в хозяйственные потоки. Все это позволяет повысить уровень организованности экономического пространства.

Задача активизации инновационного потенциала, иными словами поиск неиспользованных резервов, представляется одной из наиболее значимых проблем современной России. Исследователи, проанализировавшие опыт ведущих стран, считают, что решить эту проблему можно посредством создания национальной инновационной системы (НИС). Она представляет собой совокупность институтов, которые занимаются производством и трансформацией научных исследований в новую конкурентоспособную продукцию и услуги.

Осуществление и развитие инновационной деятельности всегда обусловлены множеством факторов, отражающих как тенденции в развитии спроса, так и тенденции в области разработки инновационных предложений. Весь комплекс факторов находится в тесном взаимодействии и взаимообусловленности, образуя, таким образом, самостоятельную систему. Рассматривая проблемы и перспективы развития малого и среднего бизнеса, особое внимание отводится факторам, которые имеют непосредственную ориентированность на производство инновационных продуктов и рассматривают данное производство как свою рыночную миссию. Подобные организации входят в состав НИС в виде их полноценных участников. Их цели перекликаются, а в общем виде являются частью целей всей инновационной системы.

Однако следует подчеркнуть, что инновационные стимулы в современных условиях также имеют значение и для тех предприятий, которые не являются непосредственными участниками глобальных инновационных процессов, но, при этом, сохраняют, расширяют или укрепляют свои рыночные позиции посредством использования инновационных составляющих. К таким организациям относятся, функционирующие в любой отрасли предприятия, а не только представители высокотехнологичной инновационной сферы. Кроме того, именно использование инновационных стимулов в системе управления, представляющих собой последовательный инновационный процесс, обеспечивает организациям данного типа возможность эффективного ведения деятельности в обозримой перспективе.

Инновации не обязательно должны быть связаны с кардинальными изменениями в производимой продукции, к ним также могут быть отнесены и не столь значительные изменения. Критерияльной основой инновации является её способность принести дополнительный эффект. При этом, исходя из ценностей диктуемых постиндустриальным обществом, этот эффект может быть социального или экологического характера. Это положение позволяет существенно расширить общие представления об инновационных организациях, а также их количество, т.к. любая организация, которая внедряет новшества, может быть отнесена к инновационной, т.е. внедряющей инновации.

Указанный подход представляется крайне важным для малых и средних организаций. Представители «малой экономики» существуют в противоречиях следующего характера. С одной стороны, перед ними стоит необходимость постоянного обновления и совершенствования производимого продукта и достижения на этой основе ощутимых конкурентных преимуществ. С другой стороны, инновационная активность ограничена их собственным потенциалом, несопоставимым с потенциалом крупных организаций. Полностью исключить это противоречие невозможно, однако его проявление можно смягчить путём расширения количества возможных инновационных инициатив.

Огромную роль в развитии и поддержании инновационной деятельности играет система стратегического управления инновационным развитием, осуществляемая на государственном уровне. Исходя из исследований зарубежной практики и собственного опыта, можно утверждать, что одной из основных целей государственной политики должно быть развитие научно-технического прогресса. Рекомендации по нововведениям наиболее развитых стран довольно внушительны и обширны - от государственной поддержки технологических новшеств и инвестиций в инфраструктуру до снабжения маркетинговой информацией и субсидирования экспорта.

На сегодняшний день государство активно разрабатывает и реализует инновационные программы.

Согласно обзору основных параметров реализации Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России» на 2007-2013 годы, за 2012 год годовые бюджетные назначения (плановый объём финансирования), предусмотренные из средств федерального бюджета, составили более 20 млрд. рублей. Объём софинансирования Программы, предусмотренный за счёт внебюджетных источников, составил более 12 млрд. рублей.

Из средств федерального бюджета почти 3 миллиарда рублей составили бюджетные инвестиции (капитальные вложения), более 17 млрд. рублей составили расходы на НИОКР, 275 млн. рублей - прочие нужды.

Из внебюджетных источников свыше 36 млн. рублей составили капитальные вложения, почти 11,5 млрд. рублей – НИОКР, около 500 млн. рублей – прочие нужды.

К настоящему времени утверждены государственные программы, оказывающие существенное влияние на развитие национальной инновационной системы: «Развитие науки и технологий», «Развитие образования», «Развитие промышленности и повышение её конкурентоспособности», «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности», «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности», «Развитие судостроительной промышленности», «Развитие авиационной промышленности», «Развитие атомного энергопромышленного комплекса», «Космическая деятельность России», «Развитие транспортной системы», «Охрана окружающей среды», «Развитие здравоохранения», «Экономическое развитие и инновационная экономика», «Энергоэффективность и развитие энергетики».

Однако все это ещё первые шаги к созданию национальной инновационной системы. Существенными препятствиями её создания выступают:

- условия, порождённые нестабильностью экономической ситуации в стране;

- преимущественно сырьевая ориентация российской экономики;

- низкий уровень инвестиционной привлекательности российской экономики;

- несовершенство нормативной базы. Постоянное изменение нормативной базы (положений, методик, рекомендаций, нормативов и др.), к которым предприятие зачастую просто оказывается не готово;

- факторы инфляции;

- нестабильность в социальной сфере;

- условия недостаточности и низкого качества информации, которые связаны с искажением информации или её неполнотой (социальной, экономической, политической, коммерческой, финансовой и т.п.).

Всё это тормозит развитие инноваций в стране и требует от государства комплексного подхода к решению задач инновационного развития.

В заключение отметим слова председателя «Общества сохранения британской науки» Ричарда Джойнера: «Если мы не конкурируем в науке, если мы не конкурируем в технологиях, то мы не конкурируем вообще - и точка».

Литература:

1. Гончарова Н.А. Социально-экономическая сущность инновационных процессов в малом и среднем бизнесе // Экономическое возрождение России.- № 3(25).- 2012.- 0,5 п. л.

2. Краткий отчёт о результатах реализации федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России» на 2007-2013 годы за 2012 год

Боков С.И.

Оценка в системе контроллинга риска реализации инвестиционного проекта

МНИИРИП (г. Мытищи)

Риск реализации инвестиционного проекта может быть определен как уровень финансовой потери, выражающейся в возможности не достичь его целей, а также в неопределенности или субъективности прогнозируемого результата его осуществления. Поэтому в системе контроллинга при оценке инвестиционных проектов с учетом рисков их реализации целесообразно использовать инструментарий, учитывающий структуру финансирования проектов.

При оценке риска реализации инвестиционных проектов, связанных с использованием привлеченных средств, внутренняя норма рентабельности определяет максимально приемлемую процентную ставку, позволяющую без потерь для предприятия вкладывать собственные средства в их выполнение. Данный показатель также определяет минимальную величину рентабельности, при которой кредиты предприятия окупятся в течение планируемого срока реализации инвестиционного проекта. Следовательно, если внутренняя норма рентабельности превосходит цену капитала, предприятие может реализовывать инвестиционный проект, в противном случае – нет. Преимущества использования данного показателя заключаются в его способности определять допустимую границу риска реализации программы (предельные значения процентной ставки и срок окупаемости).

Для учета риска в традиционный аппарат оценки инвестиционного проекта, осуществляемого предприятием, можно ввести коэффициент β ,

характеризующий требуемую норму прироста капитала при степени риска, которая присуща данному проекту. Соответственно тогда стоимость вложенного капитала через год будет равна:

$$(1+ИИ)*(1+НДбр)*(1+ПР), \quad (1)$$

где: ИИ – индекс инфляции; НДбр – безрисковая норма дохода; ПР – норма премии за риск участия в данном проекте.

Коэффициент β , получаемый при объединении множителей, равен:

$$\beta=(1+НДбр)*(1+ПР) \quad (2)$$

Все три множителя $(1+ИИ)$, $(1+НДбр)$, $(1+ПР)$ можно объединить в один, получая при этом коэффициент d , называемый ставкой дисконтирования по проекту:

$$(1+d)=(1+ИИ)*(1+НДбр)*(1+ПР) \quad (3)$$

Данная формула применима при ведении расчетов в текущих ценах. В случае использования базисных цен из ставки дисконтирования должна быть исключена инфляционная составляющая и тогда формула (3) приобретет следующий вид:

$$(1+d)=(1+НДбр)*(1+ПР) \quad (4)$$

Приведение к одному периоду времени расчета значений показателей, характеризующих все поступления и платежи по инвестиционному проекту, служит для обеспечения сопоставимости его результатов [1]. Как правило, любой проект имеет несколько альтернатив, которые должны быть рассмотрены в ходе его оценки, и выбран наилучший. Объективная оценка результатов осуществления инвестиций предприятия, например, при модернизации его производства, полной замене оборудования или совершенствовании технологий, получается при ее проведении по рассмотренным процедурам, которые позволяют учесть возможное высвобождение капитала и другие вероятные финансовые последствия от реализации инвестиционного проекта.

Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 14-02-00060.

Литература

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период [Текст]. / Б.Н. Авдонин, А.М. Батьковский. - М.: Креативная экономика, 2011. – 511 с.

Бурова И.Ю.

Основные социальные функции малых инновационных предприятий в экономике

*ГБОУ ВПО МО «Финансово-технологическая академия»
(г. Королев, Московская обл.)*

По прогнозу, в течение ближайших десятилетий Россия станет страной, благополучие которой будет обеспечиваться не столько сырьевыми, сколько интеллектуальными ресурсами: «умной» экономикой, создающей уникальные знания, экспортом новейших технологий и продуктов инновационной деятельности [1; 6].

Многие стратегические задачи предполагается решать в рамках доктрины социальной ответственности бизнеса [4; 5].

Наибольшее бремя социальной ответственности за выполнение намеченных стратегических задач ложится на плечи инновационно ориентированных предприятий. Хотя социальная ответственность во многом и остается заботой крупных транснациональных корпораций, малые и средние предприятия все чаще вовлекаются в этот процесс [2]. Роль малых инновационных предприятий (МИП) в обществе обусловлена решением таких проблем в рамках социальной ответственности как: соблюдение гражданских прав человека и предоставление возможности для реализации его талантов, создание новых рабочих мест, улучшение условий труда, обеспечение равноправия женщин, избавление от бедности, борьба с преступностью, защита флоры и фауны и др.

Выделим несколько ведущих социальных функций, которые призваны выполнять МИП в решении этих проблем.

Наиважнейшая из них — *ускорение роста благосостояния общества*. Известно, что в современных условиях развития экономический рост невозможен без инноваций. Однако история учит, что неэтичные инновации могут нести экономике и обществу разрушение. Согласно теореме о рентабельности труда, предложенной Б.М. Генкиным, «при неизменной и уменьшающейся длительности рабочего дня и года рост благосостояния возможен только за счет результатов творческого труда при положительном духовном труде» [3].

Следующая социальная функция МИП связана с первой — *это введение России в цивилизованное сообщество*. От активности деятельности МИП во многом зависит мировое признание России, ее статусы конкурентоспособной и цивилизованной страны. Эксперты ведущего в Европе Института менеджмента — *Institute of Management Development (IMD, Швейцария)* ежегодно проводят глобальное исследование конкурентоспособности 55 стран мира. Каждое государство оценивается по четырем основным

направлениям: состояние экономики, эффективность правительства, эффективность бизнеса и состояние инфраструктуры.

На основе этого рядом ученых делают выводы, что специалисты будут уезжать из России, если в стране не будет соответствующего уровня жизни. Следовательно, можно согласиться, что корпоративная социальная, как впрочем, и экологическая ответственность и инновации для них — это пропуск в европейское качество жизни [7; 8].

Третью социальную функцию МИП обозначим как *созидание основ деловой культуры нового общества*. Социальная ответственность МИП выступает как активный элемент управленческой культуры нового общества. Вооруженный инновационными технологиями, человек вмешивается в жизнь не только будущего российского общества, но и мира. В таких условиях монетарные ценности общества и сложившаяся рациональная управленческая культура могут привести к серьезным опасностям [3].

Четвертая социальная функция МИП — *управление формированием ценностей и потребностей нового общества*. Концепция «созидательного разрушения» представляется как «процесс экономической мутации, который непрерывно революционизирует экономическую структуру изнутри, разрушая старую структуру и создавая новую».

Нами были проанализированы основные социальные функции МИП, которые будут выполнены при соблюдении двух параметров: выгоды социальной деятельности и нравственности общества.

Главная социальная функция общества состоит в том, чтобы извлечь индивидуальную выгоду соотнося её с интересами других людей, не выходя за рамки этики, а в ситуации её нарушения адекватно уменьшить экономическую свободу МИП.

Литература:

1. Веселовский М.Я., Никонорова А.В. Инновационная деятельность и стратегии ее развития в современных условиях. Материалы IX международной конференции. Инновационное развитие России: условия, противоречия, приоритеты, часть II. — М.: НОУ ВПО «МУ им. С.Ю. Витте», 2013. — С.45-50.

2. Веселовский М.Я., Фремон Т.В., Королев П.В. Кластер как форма развития малого и среднего бизнеса. Научные труды Российской инженерной академии менеджмента и агробизнеса. — М.: ФГОУ «РИАМА». -2009.

3. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учеб. для вузов. — 7-е изд., доп. — М.: Норма, 2007. С. 160.

4. Гринберг Р. Экономическая эффективность предпринимательства и социальная ответственность фирмы // Общество и экономика. 2006. № 9. С. 10.

5. Корпоративная социальная ответственность: что это такое, и есть ли она в России? - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.gorodfinansov.ru> - 15.06.2011.

6. Медведев Д. Россия, вперед! // Газета.ру. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/news/5413>. 2009. — 10 сент.

7. Экологическая ответственность и инновации — пропуск в европейское качество жизни. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.soc-otvet.ru/> — 28.04.2011.

8. Секерин С.В., Веселовский М.Я., Горохова А.Е. Учет экологического фактора при разработке инноваций// Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2013, №2. – С. 163-168.

Бурова И.Ю.

Стратегическая корпоративная социальная ответственность малых инновационных предприятий (МИП) в экономике

*ГБОУ ВПО МО «Финансово-технологическая академия»
(г. Королев, Московская обл.)*

Корпоративная социальная ответственность МИП специфична, потому что они не располагают достаточными собственными ресурсами для социальной деятельности. Корпоративная социальная ответственность (далее — КСО) реализуется в использовании ими права экономического выбора вида и способа деятельности, деловых партнеров; в ответственности за полезность и качество создаваемого и/или продвигаемого нового продукта; в честности в вопросах соблюдения авторских прав, ценообразования, рекламы и т.п. Кроме того, получая целевые финансовые инвестиции от крупных компаний, они могут быть их соучастниками в филантропии. И, наконец, МИП могут сами выступать объектами благотворительности и меценатства.

Так, современные крупные западные компании не считают зазорным помогать малым предприятиям в своем регионе, ведь это, в конечном счете, благотворно влияет и на социальную среду, улучшая имидж компании-донора, и не требует больших затрат. Российским бизнесменам поддержка чужого, пусть и малого, бизнеса на безвозмездной основе пока же представляется «пустой затеей» [3].

Современные инновационно-ориентированные предприятия пытаются осуществлять социальную деятельность с выгодой в форме конкурентных преимуществ. Портер М. и Креймер М. различают два возможных направления участия в жизни общества:

Направления социальной деятельности МИП	
Реагирующая корпоративная социальная ответственность	Стратегическая корпоративная социальная ответственность
Позиционирование предприятия как «хорошего корпоративного гражданина», а также на смягчение вреда, причиненного деятельностью. Мероприятия, проводимые в рамках реагирующей КСО, обеспечивают среднесрочное поддержание репутации и снижение нефинансовых рисков в краткосрочной перспективе.	охватывает стратегическую филантропию, нацеленную на поддержание долгосрочных конкурентных преимуществ

Из этих направлений КСО для МИП наиболее привлекательна стратегическая. Корпоративная социальная ответственность является *стратегической*, когда она приносит предприятию существенные выгоды, связанные с его бизнесом, особенно путем поддержки основной бизнес-деятельности, и таким образом внося вклад в эффективность реализации миссии предприятия [4]. Вкладывая в социальные и этически оправданные инновационные проекты МИП, крупные компании извлекают из них стратегические выгоды [1; 2]. Возникает проблема возможности их оценки.

Эти показатели служат критериями выбора социальных программ или проектов, максимизирующих ценность создаваемой инновации [5]. Вклад социальных мероприятий в создание ценности определяется потоком экономических выгод, которые предприятие рассчитывает получить.

В статье “Как окупается КСО” опубликованной в журнале “Российский журнал менеджмента” описана методика измерения стратегических выгод предприятия от мероприятий в области КСО, предложенная Л. Бурком и Дж.М. Логздоном, включает следующие аналитические процедуры:

- идентификацию стратегически важных заинтересованных сторон;
- определение социально значимых политик,
- программ и проектов КСО, направленных на удовлетворение потребностей выявленных сторон;
- оценку возможностей приближения к стратегическим целям с помощью КСО;
- оценку выгод от проектов КСО;
- прогноз изменений во внешней среде, на которые можно повлиять с помощью проектов КСО;
- определение базового уровня обязательных требований для выявления возможностей добровольных действий;
- определение возможностей позитивной наглядности в области КСО для заинтересованных сторон;
- измерение и сравнение ценности, ожидаемой от различных проектов КСО.

Согласно другому подходу, предложенному Б.У. Хастедом, КСО рассматривается как реальный опцион, обеспечивающий предприятию ценность стратегической гибкости [6]. Будучи социальными инвестициями, обеспечивающими предприятию рост в будущем, реальные КСО-опционы могут приносить прямые и косвенные выгоды. Прямые выгоды возникают при создании инноваций и порождают ренты, а косвенные связаны с созданием специфических активов предприятия, представляющих для него ценность [7].

Итак, инструменты новой управленческой культуры разрабатываются и активно применяются на практике, однако за рубежом, а не в России. Социальная активность отечественных предприятий низкая.

Одна из причин низкой социальной активности состоит в отсутствии практики количественной оценки экономической эффективности социальных вложений у российских предприятий. По мнению советника генерального директора ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» А. Бима, «четкой привязки к какой-то прибыли, каких-то расчетов у нас нет. Мы считаем, что для нас важны конструктивные отношения с контрагентами, с заинтересованными сторонами» [8].

Подводя итог, можно утверждать, что в настоящее время в разных странах участие бизнеса в решении социальных проблем либо жестко регулируется в рамках действующего трудового, экологического, налогового законодательства, либо осуществляется самостоятельно компаниями, под воздействием специально установленных стимулов и льгот или моральных устоев.

Литература:

1. Веселовский М.Я., Никонорова А.В. Инновационная деятельность и стратегии ее развития в современных условиях. Материалы IX международной конференции. Инновационное развитие России: условия, противоречия, приоритеты, часть II. – М.: НОУ ВПО «МУ им. С.Ю. Витте», 2013. – С.45-50.

2. Веселовский М.Я., Фремон Т.В., Королев П.В. Кластер как форма развития малого и среднего бизнеса. Научные труды Российской инженерной академии менеджмента и агробизнеса. – М.: ФГОУ «РИАМА». -2009.

3. Леревкин Л.М. Социальная ответственность бизнеса // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены 2010.

4. Porter M., Kremer M. Strategy and society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility // Harvard Business Rev. 2006. № 84(12). P. 78—92. В источнике: Благов Ю.Е., Иванова Е.А. Корпоративная социальная ответственность в России: уроки национального доклада о социальных инвестициях // Российский журнал менеджмента. 2009. Т. 7. № 1. С. 14.

5. Andrews K.R. The Concept of Corporate Strategy. Richard D. Irwin.

6. Бурк Л., Логздон Дж.М. Указ. соч. С. 60-64.

7. Хастед Б.У. Риск-менеджмент, реальные опционы и корпоративная социальная ответственность // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8 № 4. С.70-73.

8. Официальный сайт Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. — [Электронные ресурсы] — Режим доступа: <http://www.fasie.ru/fund/about.aspx> — 08.08.2011.

Витушкин И.И.

Стоимостной прирост и его инновационность

Московский государственный университет пищевых производств

Финансовые инновации – новые финансовые инструменты или новые методы работы на финансовом рынке, путем создания и разработки новых финансовых технологий с целью получения прибыли и снижения риска.

В России наблюдается резкое усиление внимания ко всему, что связано с финансами в широком смысле этого термина: финансовая деятельность предприятий и акционерных обществ, ценные бумаги, функционирование банков, бирж, страховых компаний, пенсионных фондов и т.п. Повышается заинтересованность в получении экономического и, особенно, финансового и банковского образования.

Несмотря на существенно увеличившийся поток финансовой информации (в печатном и электронном виде) для российского пользователя, он намного меньше, чем “океан” мировой экономической информации, которая поступает в распоряжение специалистов, преподавателей и студентов в зарубежных странах. Но одна важная область представлена совершенно недостаточно. Эта область – финансовые инновации.

Сложность рассмотрения данной проблематики обусловлена еще и тем, что отсутствует четкое и общепризнанное понимание того, что такое инновация, что есть инновация в той или иной сфере науки. И это несмотря на то, что термин введен в оборот еще в первой половине XX в. классиком политэкономии австрийцем Й. Шумпетером. В настоящее время энциклопедическим является следующее определение инновации: «новшество в производственной и непроизводственных сферах, в области экономических, социальных, правовых отношений, науки, культуры, образования, здравоохранения, в сфере государственных финансов, в финансах бизнеса, в бюджетном процессе, в банковском деле, на финансовом рынке, в страховании и т.д.».

Инновация с позиции финансов важна еще и потому, что она будучи результирующим стоимостных потоков и генерации стоимости, сводит воедино, оценивает конечную эффективность самых различных усовершенствований. Прирост финансовых ресурсов, стоимости позволяет оценить любые нововведения, будь-то организационной структуры, технологии, конечного продукта и т.д.

Прирост стоимости какого-либо образования означает, что поведение экономического субъекта положительно оценивается рынком, а при такой оценке оплата бывает больше, чем конкурентов.

Стоимостной рост должен опираться на конкурентные привилегии, которые присущи системе экономики. Развитие инновационной деятельности рассчитывает на лидерство и эффективность в осуществлении задуманного.

манных целей. Экономика способна на инновационный уклад развития, если стоимостной рост опирается на действительные и созданные возможности экономики и ее перспективы развития. Но надежность развития системы - это показатель слабого ее элемента, то критерием для отбора наилучших проектов является стоимостной рост.

Если предприятие дает прирост, соответствующий установленным темпам инновационного развития, то это образование входит в цикл инновационного развития экономики. Стоимостной прирост образования, говорит о том, что поведение субъекта экономики получает положительную оценку на рынке и при такой оценке осуществляется оплата выше, чем у конкурентов

Эти критерии определяют точки роста на уровне предприятия, отрасли, региона или национальной экономики. Важно учесть темпы стоимостного прироста в отстающих, быстроразвивающихся и конкурентоспособных участках.

Таким образом, можно утверждать, что инновация – это новшество, внедренное в деятельность предприятия с целью повышения его эффективности на основе лучшего удовлетворения определенной общественной потребности. При этом следует отметить, что под эффективностью следует понимать определенный экономический, производственный, социальный, экологический и иной результат, ожидаемый от внедрения новшества.

Литература:

1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / колл. авторов; Под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1168 с.

2. Левчаев, П.А. К вопросу о современном рассмотрении категории финансов. // Финансы и кредит № 26 (458), Москва, 2011. - С. 2-5.

3. Перспективы инновационно-модернизационной модели развития экономики России. // Финансы и кредит № 23 (455), Москва, 2011. - С. 2-7.

Гафарова В.А.

Развитие муниципальных образований Республики Татарстан

ГОУ ВПО АГИМС(г.Альметьевск)

Целью территориального развития Республики Татарстан является создание равных возможностей в реализации социальных и экономических прав и удовлетворении потребностей для граждан республики независимо от места их проживания. Это предполагает, с одной стороны, обеспечение баланса между наращиванием экономического потенциала и сохранением комфортной среды обитания для населения, с другой стороны – сокращение различий в уровне социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов.

Дифференциация в развитии промышленных районов и крупных городов, производящих высокотехнологичную продукцию, а также районов и малых городов, имеющих преимущественно сельскохозяйственную спе-

циализацию, определяет важность проведения сбалансированной территориальной политики.

В каждой экономической зоне республики выделяют стратегические приоритеты развития на основе конкурентных преимуществ территории и стимулируем их развитие путем создания новых точек роста.

Для развития сельских территорий, повышения их привлекательности для населения необходим комплексный подход, предусматривающий как создание современной инфраструктуры, так и наукоемких и конкурентоспособных производств полного цикла по переработке сельскохозяйственной продукции. Целью является обеспечение достойного уровня заработной платы, повышение качества жизни работников, что должно способствовать увеличению доходной базы местных бюджетов и инвестиционных возможностей муниципальных районов и республики в целом.

Поэтому развитие малых городов республики и сельских населенных пунктов является одними из важных направлений деятельности Правительства Республики Татарстан.

Министерством экономики совместно с муниципальными образованиями проведен анализ социально-экономического, исторического культурного потенциала малых городов. Определены основные точки роста – направления развития каждого малого города на ближайшую перспективу: модернизация действующих и создание новых производств, развитие придорожного сервиса, туризма и другие[1].

В общем рейтинге социально – экономического развития муниципальных районов и городских округов Республики Татарстан за январь-ноябрь 2013 года лидирующие позиции заняли г.Казань (1 место), Альметьевский (2 место) и Тукаевский (3 место) районы. В числе аутсайдеров – Чистопольский, Тетюшский и Спасский районы.

Наибольшего изменения места в рейтинге добились Нурлатский (+4 позиции), Мензелинский и Апастовский районы(+3 позиции). Данные изменения обусловлены улучшением ряда показателей: увеличением темпов роста валовой продукции сельского хозяйства, снижением уровня зарегистрированной безработицы.

Ухудшилось положение в рейтинге Атнинского (-7 позиций) и Тюлячинского (-4 позиций) муниципальных районов. Данные ухудшения обусловлены увеличением уровня безработицы и замедлением темпов роста валовой продукции сельского хозяйства[2].

Литература:

1.Отчет о социально-экономическом развитии Республики Татарстан в 2013 году.

2.Аналитическая информация к рейтингу социально-экономического развития муниципальных районов и городских округов Республики Татарстан за январь-ноябрь 2013 года.

Головкова И. А, Киселица Е.П.

Проблемы и пути развития рынка дорожной инфраструктуры в России

ТГУ (г. Тюмень)

Доступность рынка транспортных услуг является ключевым условием повышения мобильности населения, инструментом обеспечения социальной стабильности, развития межрегиональных связей и национального рынка труда, ликвидации диспропорции в развитии транспортной системы между отдельными регионами.

Исторически рост рынка дорожной инфраструктуры был обусловлен ростом протяженности дорог общего пользования (на 70% – с 747 тыс. км. в 2007 году до 1269 тыс. км. в 2012 году), а также увеличением затрат на поддержание и ремонт дорог (объемы бюджетного финансирования содержания и ремонта автомобильных дорог возросли на 76% – с 66 млрд. руб. в 2008 году до 116 млрд. руб. в 2012 году) рис. 1.



Рис. 1. Динамика рынка дорожной инфраструктуры в России [1]

По данным Министерства транспорта РФ, в настоящее время более половины сети федеральных дорог страны функционирует в режиме перегрузки. Суммарные дополнительные издержки, связанные с перегрузкой дорожной сети, достигают в России 1,6 – 2,1% ВВП в год.

Данная проблема решается за счет бюджетных программ финансирования дорожного хозяйства. За годы действия Федеральной целевой программы (ФЦП) «Модернизация транспортной системы России (2002-2010 годы)», объемы фактического ввода в эксплуатацию законченных строительством (реконструкцией) автомобильных дорог общего пользования составили 23223 км., при этом ежегодные объемы во все годы не достигали намеченных планов. В целом, с начала действия данной ФЦП, отставание в объемах строительства и реконструкции автодорог общего пользования от запланированных показателей составило 22%.

В 2012 г. объем рынка дорожной инфраструктуры составил 665 млрд. рублей. Согласно прогнозам, до 2020 гг. среднегодовой рост составит 10% за счет федеральных и региональных программ развития. Экономический рост страны будет подкреплен созданием современной транспортной инфраструктуры. Несмотря на прогнозируемое замедление экономического роста, доля расходов на транспортную инфраструктуру будет составлять значительную часть дополнительных расходов федерального бюджета на приоритетные проекты 38,4% от общего объема дополнительных расходов с 2013 по 2020 гг.

С учетом ввода в действие указанных объемов автомобильных дорог уровень развития и состояния автодорожной сети, с точки зрения обеспечения потребности граждан в свободном и доступном передвижении и удовлетворения растущих потребностей экономики, остается недостаточным.

Важной проблемой дорожной отрасли является рост нагрузки на дорожное покрытие и высокие затраты на его ремонт. Потребность в развитии автотранспортной инфраструктуры и интенсивность эксплуатации автомобильно-дорожной сети в соответствии с развитием экономики повышается. При прогнозируемых темпах социально-экономического развития РФ спрос на грузовые перевозки автомобильным транспортом к 2016 году увеличится до 11,9 млрд. тонн. Потребность в увеличении протяженности автомобильных дорог общего пользования оценивается на уровне 25 тыс. км. в год, в то время как фактические темпы ввода в эксплуатацию новых и реконструированных автомобильных дорог почти в десять раз меньше [2].

Рост затрат на ремонт обусловлен большим количеством дорог с покрытием низкого качества, в частности в 2011 г. лишь около 43% всех федеральных дорог соответствовали необходимым требованиям. Несмотря на сокращение объемов финансирования в 2012 г. протяженность дорог общего пользования увеличилась, что связано со снижением стоимости строительных материалов.

Ожидаемый рост рынка дорожной инфраструктуры будет обеспечиваться как за счет увеличения федеральных расходов, так и за счет увеличения расходов в рамках региональных программ развития транспортной инфраструктуры. Среднегодовой рост рынка дорожной инфраструктуры составит 10% с 2012 по 2020 гг. рис. 2.



Рис. 2. Прогноз динамики рынка дорожной инфраструктуры [1]

Для решения указанных проблем необходимо использование современных инновационных методов модернизации дорожного полотна, которые будут соответствовать новым, более высоким требованиям к надежности и сроку службы дорог, а также отвечать современным запросам экономики. При этом инновационные проекты по модернизации дорожного полотна уже существуют и реализуются в России, однако, из-за недостаточного количества современной дорожно-строительной техники, применяются в недостаточном объеме.

Литература:

1. Перспективы развития рынка дорожной инфраструктуры в России, интернет источник <http://www.kpmg.com>
2. Энциклопедия маркетинга, интернет источник <http://www.marketing.spb.ru>

Горлов А.А.

Процессы интеграции в энергетике стран бассейна Северного моря

НИУ ВШЭ (г. Москва)

Центральную роль в энергетике ЕС играют страны бассейна Северного моря (БСМ). Эти страны располагают около 3,5% мировых запасов природного газа и 2% запасов нефти, но также интенсивно развивают альтернативные источники энергии. Кроме борьбы с выбросами парниковых газов, одной из причин этого является быстрое истощение месторождений углеводородов в Северном море. Например, только за двухлетний период к 2012 году объемы производства нефти и газа на шельфе Великобритании сократились на 30% до 1,55 млн. эквивалентных баррелей в сутки, а в течение 2013 года ещё до 1,3 млн. баррелей. Еще одним стимулом для альтернативной энергетики является желание многих стран БСМ отказаться от атомных электростанций так же, как это произошло уже в Германии. По оценкам компании E.ON к 2020 году в Дании будет производиться от ВИЭ 30% электроэнергии, в Германии 18%, в Великобритании 15%, в Нидерландах 14%. Уже в 2011 году в Норвегии, лидирующей в добыче углеводородов среди стран БСМ, ВИЭ обеспечили 64,7% энергии

. В последние годы в странах БСМ стала активно развиваться шельфовая и морская возобновляемая энергетика. Это объясняется прежде всего тем, что в отличие от плотно занятой суши, в море достаточно места для размещения крупных энергетических ферм, там гораздо легче решаются экологические проблемы и эти районы очень привлекательны в энергетическом смысле. Пять стран БСМ - Германия, Великобритания, Дания, Нидерланды и Бельгия - обладают суммарным ветроэнергетическим потенциалом шельфовых зон, в три раза превышающим общий объем энергопотребления этих стран. Ожидается, что к 2020 году установленная мощность ветровых установок в Европе достигнет 180 ГВт, а в 2030 году уже 300 ГВт, что обеспечит 23% спроса ЕС на электроэнергию. Германия намерена в ближайшее время разместить в Северном и Балтийском морях более 40 ветровых энергетических ферм (парков) общей мощностью около 12 ГВт. В настоящее время Дания является мировым рекордсменом по использованию ветроэнергетики (до 30% в энергетическом балансе страны), а к 2020 году этот показатель должен увеличиться до 50%, в основном, за счет оффшорных установок. Великобритания активно строит морские ветровые фермы, заявленной суммарной мощностью более 40 ГВт. В этой стране только за 2013 год суммарная мощность ветровых энергетических установок увеличилась на 79% и составила 3,3 ГВт за счет ввода больших ферм, таких как Greater Gabbard, Gunfleet Sands III, Sheringham Shoal и крупнейшей в мире оффшорной ветровой фермы London Array, мощностью 630 МВт. Тендеры на создание к 2020 году в Великобритании новых морских ветровых ферм общей мощностью 32 ГВт выиграли европейские энергетические концерны RWE, E.ON и Siemens. Реализация этих проектов обеспечит 25% всей потребляемой электроэнергии в стране, а их суммарная стоимость составит более 110 млрд. евро. Технологии энергии волн в Великобритании имеют потенциал для производства 50 ТВт-час электроэнергии, а от приливных течений можно получить 17 ТВт-час. Это без учета потенциала приливной энергии порядка 17 ТВт-час в эстуарии реки Северн, относительно которого еще не решено, какие технологии использовать – с плотиной или без нее. Сектор морской энергетике страны оценивается к 2020 году в 3,7 млрд. GBP и прогнозируется, что к 2025 году он будет вырабатывать около 4 ГВт, а к 2050 году более 27 ГВт. Интересно, что в развитии шельфовой и морской энергетике стран БСМ активно принимают участие крупные газовые, нефтяные и энергетические компании: BP, Exxon Mobil, Royal Dutch/Shell, E.ON, Siemens, Alstom, Andritz, ABB и другие. В 2010 году десять стран ЕС - Германия, Великобритания, Дания, Нидерланды, Норвегия, Швеция, Франция, Бельгия, Ирландия и Люксембург - объединились для создания интеллектуальной (Smart) электрической сети, которая должна объединить ВИЭ и традиционные энергетические установки стран БСМ на суше с

морскими установками энергии ветра, солнца, волнения и приливных течений [1]. В рамках этого проекта планируется привлечь инвестиции на сумму 30 миллиардов евро и создать к 2030 году в Северном море единую сеть оффшорных ветровых установок общей мощностью 150 ГВт. Такая сеть позволит странам ЕС обмениваться возобновляемой энергией, что позволит избежать зависимости от погодных условий, при которых ВИЭ уже не могут снабжать электричеством местных потребителей. На участке трассы, проходящей через Северное море, к подводному кабелю будут подключены линии от морских ВИЭ, и эту распределительную сеть можно будет также использовать для подачи «зеленой» электроэнергии для энергоснабжения нефтяных и газовых платформ. При снижении уровня генерации ВИЭ, например, в Великобритании, необходимый уровень энергии странам БСМ может быть обеспечен за счет гидроэнергетики Норвегии. Этот проект определен, как самый приоритетный в современной экономике ЕС. Кроме того, два года назад ведущие энергетические компании стран БСМ - DNV KEMA (Нидерланды), Fluxy Belgium и Hydrogenics (Бельгия), Eneginet dk и Maersk Oil (Дания), Alliander, «Газюни» и TenneT (Нидерланды), ITM Power и National Grid (Великобритания), а также Open Grid Europe (Германия) приняли решение о совместном развитии технологии производства газа из воды P2G (Power to Gas) за счет электроэнергии, вырабатываемой ВИЭ [2]. Перспективы реализации этого масштабного проекта основаны на ожидаемом значительном росте мощностей различных ВИЭ. Так, например, кроме значительной ожидаемой мощности ветроэнергетики в странах БСМ к 2020 году, прогнозируется, что генерирующая мощность только солнечной энергетики достигнет 60 ГВт. К этой величине следует еще добавить мощности биоэнергетики и стремительно развивающегося морского сектора. Реализация проекта P2G будет играть важную роль для стран БСМ, поскольку это позволит использовать избыток электроэнергии, произведенной от ВИЭ без специальных накопителей. Страны ЕС уже имеют развитую инфраструктуру для транспортировки и хранения природного газа, которая может быть с успехом использована для замещения этого газа «зеленым» газом. Только в Германии емкости сетей, трубопроводов и резервуаров хранения газа составляют более 200 ТВт·час, что достаточно для удовлетворения потребности страны газом в течение нескольких месяцев. Компания E.ON в конце 2013 года первой ввела в эксплуатацию в Восточной Германии демонстрационный завод мощностью 2 МВт по производству из воды около 360 кубических метров водорода в час путем электролиза за счет энергии ветра [3]. Газ поступает в местную трубопроводную систему, смешиваясь с природным газом. Этот способ хранения энергии признан основным для энергосистемы Германии. В настоящее время различными компаниями на территории этой страны создаются более 18

заводов для выработки газа по технологии P2G и в других странах БСМ также намечено создание десятков подобных производств. Нидерланды являются крупнейшим производителем природного газа и пионером передовых газовых технологий, а также ведущим брокером на рынке газа, обеспечивая им страны БСМ. В тоже время, наряду с развитием ветровой и солнечной энергетики, эта страна лидирует в производстве «зеленого» газа и намерена стать центральным пунктом транзита такого газа и биотоплива через порт Роттердам. Таким образом, страны БСМ стремятся создать единую интегрированную энергетическую структуру из установок традиционной и альтернативной энергетики с интеллектуальной распределительной электросетью между странами, что обеспечит возможность ЕС значительно повысить уровень собственной энергобезопасности и снизить объемы потребления импортных, в том числе и российских углеводородов. Альтернативная энергетика получает все большее распространение в развивающихся странах. Уже в 2010 году инвестиции в ВИЭ в этих странах достигли 72 млрд. долл. США. В ноябре 2013 года Всемирный банк и ООН объявили о готовности выполнять программу финансирования эффективного использования ВИЭ в развивающихся странах до 2030 года, объемом в несколько сотен миллиардов долларов США, что позволит удвоить долю «зеленой» энергетики в мировом энергетическом балансе. Такие перспективы обеспечивают большие геополитические преимущества странам БСМ, которые уже имеют высокие технологии ВИЭ и легко могут их экспортировать в развивающиеся страны. Это позволит странам БСМ совершенствовать технологии ВИЭ за счет средств заказчиков, что приведет к снижению удельных дисконтированных затрат производства электроэнергии от этих источников и повышению их конкурентоспособности по отношению к традиционной энергетике. Однако на фоне очень позитивных реалий и прогнозов развития ВИЭ, в последнее время многие специалисты говорят о негативных сценариях развития альтернативной энергетики в Европе. Экономический кризис обусловил серьезные проблемы в бюджетной политике стран БСМ и вызвал необходимость укрепления единой валюты - евро, которые могут привести сокращению программ стимулирования ВИЭ даже в ущерб обеспечения собственной энергетической безопасности. По некоторым прогнозам, в случае снижения до минимума финансовой поддержки ВИЭ, их производство к 2035 году может снизиться на 35%, а доля альтернативной энергетики в глобальном энергобалансе упадет с планируемых ранее 16% до 11%. Эксперты Еврокомиссии и Financial Times считают, что увеличение объемов использования ВИЭ к 2020 году и замена ими традиционных энергетических установок приведет к тому, что в ближайшие 20 лет в Европе будет наблюдаться неуклонное повышение тарифов на электроэнергию, а начиная с 2030 года, после реализации всех намеченных сегодня проектов альтернативной

энергетики, стоимость электричества увеличится еще в несколько раз. Поэтому, из-за большой нагрузки на бизнес и население, в ЕС создается конфликтная ситуация, когда не все согласны с тем, чтобы рынок оплачивал дорогую альтернативную электроэнергию. Неоднозначность с развитием ВИЭ в Европе усиливается также из-за сланцевой революции, которая по прогнозам Международного энергетического агентства приведет к выходу США к 2030 году на первое место в мире по уровню добычи углеводородов, что может значительно изменить ситуацию на глобальном энергетическом рынке. В то же время наблюдается, что все чаще крупные инвесторы: энергетические и нефтегазовые компании, военно-промышленные концерны, известные мировые холдинги - активно выходят на рынок альтернативной энергетики, стимулируя интеграционные процессы в энергетике ЕС. Высокая степень противоречивости перспектив развития ВИЭ в странах БСМ, являющихся энергетическим центром ЕС, вызывает необходимость изучения факторов, влияющих на происходящие там интеграционные процессы, и разработки на их основе эконометрических сценариев этих процессов с позиций мировой экономики. Это позволит оценить реальность перехода экономики стран БСМ от традиционной сырьевой энергетики к частичному или преимущественному удовлетворению их потребностей за счет ВИЭ, а также ориентировочный период времени, который может понадобиться для этого.

Литература:

1. В Европе будет создана энергосеть экологически чистых электростанций стран бассейна Северного моря, 2010// [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://portal-energo.ru>
 2. European cooperation on Power-to-Gas for future energy system. Arnhem, 2013// [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.northseapowertogas.com
 3. E.ON inaugurates power-to-gas unit in Falkenhagen in eastern Germany, 2013// [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.eon.com>
-

Горпинченко К.Н.

Государственное управление инновационным процессом в зерновом производстве региона

Аннотация: основываясь на принципах системного анализа, рассмотрены основные аспекты управления инновационным процессом, определена модель и организационная структура системы государственного управления в регионе, предложено сформировать Управление инновационным развитием сельского хозяйства, позволяющая приблизить научные разработки к реальному аграрному производству.

Ключевые слова: управление, инновационный процесс, производства зерна, структура, модель.

Переход АПК России на инновационный путь развития является одним из важнейших приоритетов, зафиксированных в стратегии инновационного развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года [2]. Ее цель – перевод АПК к 2020 г. на инновационный путь развития и повышение на этой основе темпов роста производства, экономической эффективности и конкурентоспособности российских товаропроизводителей, позволяющие обеспечить продовольственную безопасность страны.

В настоящее время сформировался системный подход к управлению экономикой. Система, объединяющую совокупность принципов, методов, форм и средств управления инновациями, инновационным процессом, а также отношениями, возникающими в процессе движения инноваций называется инновационным менеджментом.

Для повышения эффективности управления инновационными процессами необходимо, чтобы система управления: охватывала и осуществляла контроль над всеми этапами инновационного процесса; способствовала более эффективному использованию имеющихся ресурсов; совершенствовала организационную структуру управления инновационным процессом; способствовала более активному распространению инноваций; научных основ и технологий информационного обеспечения участников инновационных процессов; совершенствовала инновационную и инвестиционную политики.

Ряд существенных методических решений формирования системы управления инновационными процессами обусловлен законом иерархичности систем (должна охватывать различные уровни управления: отраслевой, региональный, муниципальный, производство, а так же учитывать влияние внешней среды) [1].

Формирование модели системы управления инновационным процессом в зерновом производстве возможно на основе выполнения следующих этапов: ограничение системы от внешней среды; выделение основных подсистем управления; формирование из компонент системы новых множеств; разработка новых моделей управления.

К компонентам внешней среды системы управления инновационным процессом зернового производства в регионе можно отнести: надсистему, подведомственную систему, систему управления, актуальную среду.

Надсистема формулирует главные требования и потребности (экономика, политика, наука, образование, юридические службы). Подведомственными системами выступают ресурсы формирования системы (финансы, кадры, информация, недвижимость). К актуальной среде относят системы, которые имеют отношения к исследуемой системе (сбыт, поставка продукции, маркетинг и др.).

Система управления инновационным процессом состоит из двух основных подсистем - субъекта и объекта управления, которые взаимосвязаны между собой, обладающими обратной связью.

Взаимосвязь выполняется в результате движения информации, т.е. непосредственно самого процесса управления. Таким образом, процесс управления – это процесс оказания управляющего непосредственного воздействия субъекта на объект управления. Оказание управляющего воздействия подразумевает сбор, обработку, передачу информации, а также принятие управленческих решений.

Субъектом управления в инновационном управлении выступает группа работников, которые посредством различных приемов и способов управленческого воздействия осуществляют функционирование объекта управления.

Объектом управления являются инновации, а также экономические отношения между участниками инновационного процесса.

Основными компонентами государственного управления инновационным процессом в зерновом производстве являются: околосистемное пространство и системное строение.

В свою очередь околосистемное пространство имеет элементы: внешняя среда; вход, выход; обратная связь. Системное строение государственного управления инновационным процессом состоит из подсистем: целей; содержания и форм; методов; средств.

В качестве «входа» в систему необходимо рассмотреть факторы, влияющие на развитие инновационным процессом, т. е. потенциал региона (природно-экологический, ресурсный потенциал, интеллектуальный, трудовой).

От компонента «входа» в систему управления инновационным процессом зависят результаты «выхода». Под «выходом» системы управления инновационным процессом понимается конечный результат инновационной деятельности, который характеризуется такими показателями как: увеличение затрат на научно-исследовательские работы; затрат на повышение квалификации и обучение кадров; рост числа сельскохозяйственных организаций, применяющие различные инновации, осуществляющих техническую модернизацию; увеличение объема выпуска инновационной продукции (новых сортов, гибридов).

Между параметрами «входа» и «выхода» существуют обратные связи. Обратные связи - это информация, являющаяся откликом различных составляющих инновационной системы на управляющие воздействия.

В общем виде структуру системы управления инновационным процессом можно представить в виде следующей схемы (рисунок 1).



Рисунок 1 - Содержание системы управления инновационным процессом в зерновом производстве

Система государственного управления инновационным процессом в зерновом производстве включает *подсистему целей*, состоящая из подмножество цели регулирования (инновационное развитие зернового производство отстает от основных позиций и требований, предъявляемым в соответствии с общей установкой инновационного развития РФ) и подмножество цели-стратегии (в результате управляющего влияния государства приведет к наиболее высоким показателям роста, как инновационного развития зернового производства, так и экономического развития в целом).

Целями регулирования в данном аспекте выступают: создание условий для развития инновационной деятельности; разработка и реализация инновационных концепций, программ и важнейших инновационных проектов регионального значения; развитие инновационной инфраструктуры; создание условий для внедрения в производство инноваций; формирование и развитие рынка инноваций.

Стратегические цели представлены: повышением эффективности производства и ростом объемов производства зерна; снижением показателей ресурсоемкости производства зерна; ростом объема затрат, связанных с инновационной деятельностью; снижение финансовых и инвестиционных рисков.

В соответствии с целями выстраивается *подсистема функций*. В процессе государственного управления осуществляется ряд функций. Данные функции описаны во многих источниках касательно управления инновациями [3].

Функции субъекта управления – это деятельность, направленная на осуществление определенного воздействия на возникающие отношения между людьми, участвующие в инновационном процессе, т.е. субъект

управления выполняет функции: прогнозирования; планирования; организация; регулирования; координации; стимулирования; контроля.

Объект системы государственного управления инновационным процессом выполняет функции рискового вложения капитала, организации инновационного процесса и выхода инноваций на рынки.

Подсистема содержания и форм включает организационные и правовые формы государственного управления инновационным процессом. Данные формы государственного управления взаимосвязаны между собой и выступают в комплексном сочетании.

Эффективное развитие инновационных процессов зависит от методов управления. Под методами государственного управления инновационным процессом понимается способы официального воздействия на систему управления для реализации поставленных целей и задач с помощью выполнения конкретных функций.

В экономической литературе методы государственного управления подразделяются на три группы: административные, организационные и экономические, однако, на практике данные методы используются в совокупности как взаимодополняющие.

В подсистему методов включают правовые (заключение инновационных соглашений), административные (регистрация, лицензирование и т.п.), экономические (дисконтная политика, льготные займы и т.д.) и методы общественного воздействия (повышение уровня инновационной активности).

Подсистема средств государственного управления инновационным процессом представлена правовыми, нормативно-методическими, ресурсными и информационными видами обеспечения.

Правовое обеспечение системы государственного управления инновационным процессом основано на Конституции РФ, законодательных и нормативных актах (федеральные законы, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ и центральных органов управления, государственные и межотраслевые стандарты, а также региональные законы, постановления республиканских правительств и др.) по вопросам разработки, функционирования и развития региональных инновационных систем, а также нормативно-правовых документов (законов, указов, постановлений, инструкций), относящихся лишь к финансированию и стимулированию инноваций.

Для эффективного правового обеспечения необходимо проведение тщательного анализа существующей правовой базы инновационной сферы в регионе, для выявления имеющихся барьеров и внесения поправок при осуществлении научно-технической и инновационной деятельности.

Нормативно-методическое обеспечение предполагает составление соответствующих нормативных актов, стандартов, методик, положений, ин-

струкций и т.д. Стандарты могут быть: международные (МС); европейский (EN); государственный стандарт стран СНГ (ГОСТ); государственный стандарт России (ГОСТ Р); региональный стандарт (РСТ); отраслевой (ОСТ); стандарт предприятия, организации, фирмы (СТП). Должна быть создана единая нормативно-методическая база функционирования и развития инновационного процесса в зерновом производстве отдельного региона.

Подмножество ресурсное обеспечение системы государственного управления инновационным процессом включает в себя совокупность внешних и внутренних ресурсов, направленные на содержание органов власти субъектов РФ, обеспечивающих устойчивое функционирование инновационной сферы.

Информационное обеспечение системы государственного управления инновационным процессом - это совокупность информационных ресурсов, средств, методов и технологий сбора, обработки, накопления и выдачи информации, оказывающих влияния на решения, с учетом предвидения возможных последствий.

Проблема информационного взаимодействия органов государственной власти зависит от полноты и достоверности информационной базы об инновационном развитии зернового производства, а также формирования единого информационно-правового пространства, которое в свою очередь дает возможность эффективно решать, обеспечить оперативность, обоснованность, корректность принимаемых решений.

Необходимость разработки модели системы государственного управления инновационным процессом зерновым производством в регионе определяется: усилением роли инноваций как фактора роста устойчивости производства; недостаточным развитием правовой базы в инновационной сфере и отсутствием концепции инновационного развития зернового производства на региональном уровне; отсутствием условий для активного вовлечения накопленного научно-технического потенциала Краснодарского края в процессе модернизации производства и развития высокотехнологичного производства зерна.

На рисунке 2 представлена модель системы государственного управления инновационным процессом в зерновом производстве. Система образуется подсистемами целей и функций управления осуществляющие воздействие на инновационную деятельность. Данное воздействие выражается через подсистему средств. Кроме этого, государственное управление инновационным процессом включает совокупность форм, комплекс используемых методов и ресурсов, а также прямые и обратные взаимосвязи между субъектами и объектами управления, необходимые при этом информационные потоки.



Рисунок 2 - Модель системы государственного управления инновационным процессом в зерновом производстве

Система управления инновационным процессом должна охватывать весь спектр сторон этой деятельности от инициации и проведения исследований и разработок, экспериментальной проверки результатов научно-технической деятельности до внедрения в производство и оценки экономической, экологической, технологической эффективности.

Рассмотрев структуру управления инновационным процессом в зерновом производстве, достаточно важно разобрать его организационные составляющие. Организационную структуру управления инновационным процессом в зерновом производстве можно представить в виде нескольких этапов (ступеней). Так на первой ступени проводятся фундаментальные исследования в области молекулярной биологии, геной инженерии, биотехнологии Всероссийскими научно-исследовательскими институтами, РАСХН, реализуются федеральные научно-технические программы, повышающие эффективность производства. В состав входят: Министерство сельского хозяйства Российской Федерации (МСХ РФ), Российская академия сельскохозяйственных наук (РАСХН), Всероссийские научно-исследовательские институты (ВНИИ).

Вторая ступень представлена администрацией региона, инновационно-технологическим центром, региональными научно-исследовательскими институтами (НИИ), высшими учебными заведениями (вузы), малыми предприятиями в научно-технической сфере (МП НТС), проектно-конструкторскими предприятиями (ПКП), изготовителями объектов и изделий. Представители данной ступени создают инновации, учитывающие природно-экономические региональные особенности и направленные на совершенствование существующих или создание новых агротехнологиче-

ских и технических решений, способствующих повышению эколого-экономической эффективности.

Вузами и другими учебными заведениями ведется подготовка профессиональных кадров для отрасли, которые осваивают как базовые инновации, так и инновации других ступеней, организуют переподготовку кадров.

В Краснодарском крае Министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности является соучредителем инновационно-технологического центра «Кубань-Юг» в форме некоммерческого партнерства. Центр создан высшими учебными и отраслевыми научно-исследовательскими институтами края, включает их научно-производственные базы, технологические парки (их 6) и наукоемкие производства.

Третья ступень включает в себя хозяйствующие субъекты, использующие инновации предыдущих ступеней, а также могут создавать и свои инновации, направленные на улучшение организации производства, совершенствование агротехнологии и техники, не требующие научных исследований.

В целях эффективного управления инновационным процессом в зерновом производстве необходимо в составе Министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности края (региона) сформировать Управление инновационным развитием сельского хозяйства, прежде всего зернового производства.

Учитывая функции государственного управления инновационным процессом, следует выделить отделы: планово-организационный, информационно-аналитический, юридический, финансовый (рисунок 3). Сотрудники данных отделов должны пройти перепрофилирование, а также периодическую переаттестацию (каждые пять лет), прохождение курсов повышения квалификации.

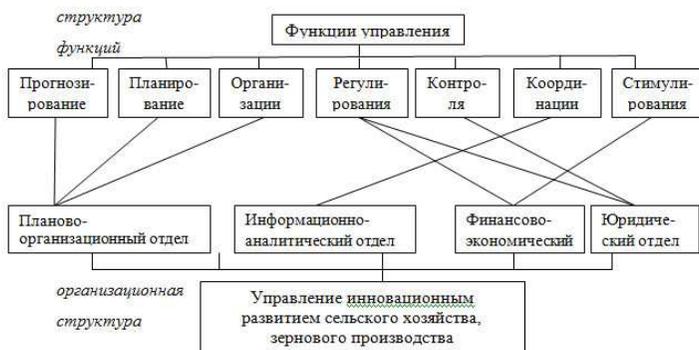


Рисунок 3 – Формирование оргструктуры в соответствии с функциями субъекта управления

Функциями планово-организационного отдела являются прогнозирование, планирование и организация, следовательно, данный отдел должен заниматься разработкой программ, концепций инновационного развития сельского хозяйства, в т. ч. зернового, прогнозированием спектра необходимых инноваций, последовательность их разработки с учетом ресурсных возможностей региона, источников финансирования и др., формированием и согласованием интересов участников инновационного процесса, поддержки сельхозтоваропроизводителей в разработке инвестиционно-инновационных проектов, привлечением иностранных и отечественных инвестиций

Юридический отдел должен проводить правовую экспертизу разрабатываемых государственных документов, разработку проектов законодательных предложений, правовое сопровождение договорных отношений с научно-исследовательскими организациями, вузами, экспертами, выполняя функции регулирования и контроля.

Основными функциями финансово-экономического отдела является распределение и контроль финансирования, стимулирование участников инновационных процессов за счет средств краевого и местного бюджетов, экономическое регулирование инновационного процесса.

Информационно-аналитический отдел выполняет функции мониторинга, анализа и обобщения спроса и предложений на осуществление инновационных процессов, поступающих от информационно-консультационных центров, различных хозяйствующих субъектов, а также из других Управлений Министерства. Отдел должен заниматься разработкой предварительных предложений по отраслевой, экономической, правовой, экологической тематике, защитой поступающей информации. С целью исключения ошибок, в данном отделе следует организовать алгоритм рационального внесения предложений по осуществлению инновационных процессов в сельском хозяйстве.

Формирование исходных массивов информации может осуществляться на базе областного и районных информационно-консультационных центров. Приоритет информации зависит от энтропии уже находящейся в контуре информации. Следующим шагом проводится проверка полученной информации на достоверность, маркетинговые исследования. Происходит распределение информации по различным направлениям.

После чего формируются предложения по решению технических, юридических, финансовых и прочих проблем. Далее производится оценка значимости полученных вариантов.

Последним этапом алгоритма является обоснования рационального решения.

Таким образом, используя системное моделирование, нами подробно рассмотрено управление инновационным процессом в зерновом производ-

стве, включая цели, функции, методы, формы и средства управления, охватывая все этапы от зарождения инновации до ее реализации, что позволит в дальнейшем сформировать основные механизмы управления инновациями. Формирование системы Управления инновационным развитием зернового хозяйства приблизит научные разработки к реальному аграрному производству, а также будет способствовать целенаправленному использованию финансовых, технических и интеллектуальных ресурсов.

Литература

1. Волкова, В. Н. Теория систем: учеб. пособ. [Текст] / В. Н. Волкова, А.А. Денисов. – М.: Высш. шк., 2006. – 517 с.
 2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утв. Правительством РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р, – 135 с.
 3. Евграфова, И. Ю. Инновационный менеджмент. Шпаргалка [Текст] / И. Ю. Евграфова, Е. О. Красникова. – М.: 2009, – 84 с.
-

Губанова Н. Ю, Губанова Н.В.

Развитие форм взаимодействия консультационных организаций с научной и образовательной подсистемами регионального АПК

*ГНУ ВНИИЭСХ Россельхозакадемии (г. Москва)
ФГБОУ ВПО «РГУТиС» (Московская обл. пос. Черкизово)*

Задачей первостепенной важности в консультационных организациях системы сельскохозяйственного консультирования является отработка механизма, позволяющего всем субъектам АПК, включая органы управления, научные организации, производственные предприятия и отдельных товаропроизводителей на всех территориях России, иметь возможность получения необходимой технологической, технической, экономической и прочей информацией и оперативно получать ответы на имеющиеся вопросы с минимальными затратами времени и средств [1,3,4]. Деятельность консультантов в области модернизации отрасли в первую очередь должна быть направлена на решение актуальных проблем современного сельского хозяйства: в области растениеводства на освоение интенсивных, ресурсосберегающих и высоких технологий, селекционно-генетических достижений, а также приёмов точечного внесения минеральных удобрений и средств защиты растений, соответствующих принципам «высоких» технологий и «точного» земледелия, экологизации производства; в животноводстве на внедрение новых энергосберегающих технологий содержания и кормления животных, биологических методов утилизации отходов; в механизации на ускоренный переход отрасли на высокопроизводительную, энергосберегающую технику нового поколения.

В качестве элемента инновационной инфраструктуры система сельскохозяйственного консультирования решает следующие задачи:

- совершенствование механизмов освоения инноваций в агропромышленном производстве;

- выработка рекомендаций по внедрению инноваций для конкретных потребителей, подготовка инновационных проектов;

- организация демонстрационных объектов по отраслевому и зональному принципу, включая альтернативную занятость сельского населения;

- организация и проведение массовых и коллективных мероприятий по распространению информации об инновациях: учебных семинаров, школ, презентаций, демонстраций, дней поля и информационных дней.

- распространение передового опыта;

- участие в формировании планов и программ проведения научных исследований и производственных испытаний;

- сбор и обобщение информации о законченных научных разработках в научно-исследовательских и образовательных учреждениях, формирование на ее основе регионального информационного банка инноваций [8].

Консультанты консультационных организаций должны быть всегда информированы о наличии инновационной продукции, владеть информацией об успешном опыте их использования [5,6,7]. Сейчас, даже при всеобщей компьютеризации, получить такие сведения не всегда возможно по причине отсутствия единой базы данных инновационных разработок, соображений интеллектуальной собственности и нежелания научных учреждений делиться информацией и чисто техническими причинами.

Полное исполнение задач, стоящих перед консультационной организацией, её сотрудники могут обеспечить лишь во взаимодействии с другими инновационными структурами в рамках системы освоения инноваций - научно-исследовательскими учреждениями, научно-исследовательскими центрами, образовательными учреждениями и другими создателями и распространителями инноваций[2].

Среди форм взаимодействия консультационных организаций с научно-исследовательскими и образовательными учреждениями можно выделить следующие:

- распространение через систему сельскохозяйственного консультирования информации о результатах научно-технической деятельности с помощью печатной, видео продукции, семинаров, конференций, демонстрационных мероприятий;

- консультирование сотрудников центров сельскохозяйственного консультирования со стороны узких специалистов-экспертов и разработчиков научной продукции;

- продажа прав на результаты научно-технической деятельности по лицензионным договорам;

- совместная реализация инновационных проектов.

Для формирования и эффективного использования кадрового потенциала системы сельскохозяйственного консультирования, а также научного потенциала отрасли необходимо постоянное ведение базы данных о

ведущих специалистов по узким специализированным проблемам АПК и сельских территорий.

Целесообразно ежегодно проводить Всероссийские семинары-совещания руководителей консультационных организаций по обмену опытом, в том числе в вопросах совершенствования кадрового обеспечения, что позволит избежать типичных ошибок, распространить все положительное, что накоплено в результате консультационной деятельности, выявлять узкие места, назревающие проблемы и совместными усилиями находить решения по их преодолению. Подобные семинары-совещания должны систематически проводиться по Федеральным округам [9].

В 2012г. ВНИИЭСХ проводил социологическое обследование мнений представителей научных организаций Россельхозакадемии для оценки изменений в правовой охране и вовлечению в гражданский оборот результатов научно-технической деятельности. В анкетировании приняли участие 106 институтов из десяти отделений Россельхозакадемии. Как показал анализ анкетных данных [3], 67 % респондентов ответили, что сотрудничают с ИКС. Наиболее активно взаимодействие происходит с институтами отделения защиты растений (100%), земледелия (85%), ветеринарной медицины, мелиорации, водного и лесного хозяйства (по 80%). Менее налажены контакты с ИКС учреждений отделения механизации, электрификации и автоматизации (25%), хранения и переработки сельскохозяйственной продукции (54 %).

Наиболее распространенными формами сотрудничества оказались: консультационная поддержка (48%), распространения через ИКС информации о разработках (42%), совместное проведение семинаров и демонстрационных мероприятий с показом (презентацией) результатов НТД (38%). Такие формы как совместная реализация инновационных проектов применяют 30 % респондентов институтов отделения мелиорации, 25% представителей отделения растениеводства, 13% отделения зоотехнии. Продажа прав на результаты НТД по лицензионным договорам имеет место лишь в 10% организаций отделения ветеринарной медицины, 8% - земледелия, 5% - растениеводства, участвовавших в анкетировании.

Среди причин, по которым институты не сотрудничают с ИКС, прежде всего, нужно выделить незнание о существовании ИКС в регионе (18%). Это представители, находящиеся в Московской и Смоленской областях, в регионах Сибири и Крайнего Севера, где консультационные службы не достаточно развиты и, по-видимому, мало заявляют о себе. О низкой заинтересованности организаций ИКС и научных учреждений заявили 5 и 8 % респондентов соответственно.

Консультанты консультационных организаций должны быть всегда информированы о наличии инновационной продукции, владеть информацией об успешном опыте их использования. Сейчас, даже при всеобщей

компьютеризации, получить такие сведения не всегда возможно по причине отсутствия единой базы данных инновационных разработок, проблемы с гарантией интеллектуальной собственности и нежелания научных учреждений делиться информацией и другими, зачастую техническими причинами.

На каждом уровне консультационные организации должны иметь свои подразделения, реализующие задачи, выдвигаемые системой освоения инноваций. Для всех формирований составляющих трехуровневую систему должны быть определены функции, отвечающие определённым задачам макро-, мезо- и микро уровней.

Консультантам, как и хозяйственникам нужна информация об инновациях имеющих перспективу внедрения в конкретном регионе, а не вообще, и в этом основное отличие от информационных ресурсов (ИР) ЦНСХБ. Организации, формирующие банки ИР осуществляют сбор и хранение инновационных материалов, а также их обработку и доведение до потребителя. Комплектование ИР производится по отраслевому принципу, позволяющему скоординировать отраслевые ресурсы в одном месте и обеспечить доступность для пользователей по более простым методикам, чем доступ к обобщённым информационным ресурсам всего АПК [10].

Информационное обеспечение проводится посредством подготовки и рассылки органам управления АПК, региональным ИКЦ, сельхозпроизводителям обобщённых аналитических информационных материалов по имеющимся ИР.

Федеральным центром сельскохозяйственного консультирования апробируется схема совместной инновационной деятельности научных и консультационных организаций по 5 направлениям (зерновые, картофелеводство, сахарная свекла, льноводство, кормопроизводство).

Консультационные отраслевые центры обеспечивают:

- мониторинг научно-технических разработок, отбор наиболее своевременной и эффективной инновационной продукции для формирования банка потенциально востребованных ИР и подготовки к изданию обзорной, прогнозно-аналитической информации;
- участие в формировании заказов на научно-исследовательские разработки;
- координацию внедренческой деятельности по направлениям и привлечение учёных к реализации конкретных инновационных проектов.

Таким образом, система сельскохозяйственного консультирования может стать организующим началом системы освоения инноваций – объединяющей научные и образовательные учреждения, разнообразные внедренческие формирования и сельскохозяйственных товаропроизводителей с целью продвижения инноваций в сельскохозяйственное производство для повышения эффективности функционирования аграрного сектора эконо-

мики. Для этого необходимо постоянно совершенствовать формы взаимодействия и укреплять связи консультационных центров АПК с научными и образовательными учреждениями.

Литература:

1. Баутин В.М., Веселовский М.Я. [Текст] Стратегические основы и принципы формирования системы информационно-консультационной службы. Ж. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2002, №1. – С. 7.

2. Баутин В.М., Костин В.Д., Веселовский М.Я. [Текст] Договорные отношения в информационно-консультационном обеспечении агропромышленного комплекса ФГНУ «Росинформагротех». – М.: 2001. – 142 с.

3. Баутин В.М., Веселовский М.Я. [Текст] Информационно-консультационная служба АПК: итоги работы, проблемы, задачи. Ж. АПК – Экономика, управление. 2001, № 3, – С. 16.

4. Веселовский М.Я., Козлова Е.Ю. [Текст] О взаимодействии информационно-консультационной службы с субъектами АПК. Ж. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2002, № 8. – С. 14.

5. Веселовский М.Я. [Текст] Социально-экономические предпосылки формирования информационно-консультационной службы. Ж. Аграрная Россия. 2001, № 5. – С. 4-7.

6. Веселовский М.Я., Клименко Ю.И. [Текст] Информационно-консультационная служба в агропромышленном комплексе России. Ж. Аграрная Россия, 2001. № 5. – С. 8-11.

7. Веселовский М.Я. [Текст] Развитие информационно - консультационной службы АПК России (теория, методология, практика). Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. –Москва, 2002. – 308 с.

Демишкевич Г.М., Петров А.А. [Текст] Формирование института сельскохозяйственного консультирования как приоритетное направление развития инновационной инфраструктуры АПК Агропродовольственная политика России. 2012. № 4. С. 42-45.

Демишкевич Г.М. [Текст] Организационно-экономические основы развития системы сельскохозяйственного консультирования/АПК: Экономика, управление. 2009. № 8. С. 27-33.

Демишкевич Г.М. Губанова Н. Ю. [Текст] Проблемы и перспективы трансферта инноваций через консультационные организации АПК/Материалы международной научно-практической конференции «Развитие инновационной деятельности в АПК региона», Барнаул:АЗБУКА, 2012, - с. 200-205.

Гурова Т.И.

Некоторые аспекты специфики маркетинга услуг

МГПУ (г. Москва)

Жизнедеятельность современного человека основана на потреблении товаров и услуг. В условиях становления и развития рыночной экономики важнейшей концепцией управления является маркетинг, призванный формировать эффективные производственные программы, оперативно реагировать на изменения рынка товаров и услуг.

При организации маркетинга необходимо учитывать отличительные признаки услуг: большое количество услуг невозможно отделить от того, кто их предлагает, следовательно, общение с потребителями можно рассматривать как неотъемлемую часть предоставления услуги; в маркетинге услуг главную роль играют именно услуги, а товары дополняют его; аналогичные услуги могут быть предложены большому количеству рыночных сегментов, что может затруднить процесс выбора конкретного сегмента рынка; маркетинг услуг может быть не ориентирован на прибыль, например, не только государственные органы, но и частные фирмы могут осуществлять маркетинг некоммерческих услуг; часто трудоемкость услуг является главным фактором при выборе формы обслуживания, чем больше трудоемкость услуг, тем больше потребители склонны к самообслуживанию, чем плотнее общение предприятия с потребителями его услуг, тем больше значение социальной составляющей маркетинга услуг.

Следует отметить, что при организации маркетинга в сфере услуг необходимо учитывать и особенности рынка услуг. Высокая динамичность рыночных процессов, связанная, с одной стороны, с динамичным характером спроса на услуги, подверженного значительному влиянию временного фактора, с другой стороны, с динамикой предложения на этом рынке, обусловленной гибкостью отраслевой структуры услуг. Территориальная сегментация, определяющая формы предоставления услуг, спрос и условия функционирования предприятия. Локальный характер, обусловленный влиянием территориальной специфики, связанный с формированием в рамках одной территории отличных от других, но связанных между собой социально-экономических характеристик. Высокая скорость оборота капитала, обусловленная более коротким производственным (одно из основных преимуществ). Высокая чувствительность к изменениям рыночной конъюнктуры, обусловленная невозможностью хранения, складирования и транспортировки услуг и, как правило, временным и пространственным совпадением их производства и потребления. Специфика организации производства и процесса оказания услуг, связанная с личным контактом производителя и потребителя. Высокая степень дифференциации услуг, так как сложная структура спроса обуславливает появление новых, нестандартных услуг, их диверсификацию, персонификацию и индивидуализацию. Неопределенность результата деятельности по оказанию услуги. Результат деятельности, подверженный во многих случаях влиянию личных качеств производителя, не может быть заранее определен с достаточной точностью. Его окончательная оценка возможна только после потребления услуги.

Также при организации маркетинга необходимо учитывать новые тенденции в маркетинге сервисных услуг: изменение стереотипа поведе-

ния потребителей; в мотивации поведения усиливается спрос на модные виды услуг; расширение круга потенциальных потребителей; расширение возрастной структуры специализация и индивидуализация спроса, повышение требований к уровню сервиса.

Выделим основные цели маркетинга услуг: непрерывное расширение ассортимента предоставляемых услуг, постоянный рост качества обслуживания, динамичный рост рентабельности производства услуг.

Литература

1. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Перев. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. - СПб.: Питер, 2004. - (Серия "Классика МВА").- 661с.

Евдокимова М.М.

Совершенствование механизма формирования сбытовой политики на мебельном предприятии

ТГУ (г.Тюмень)

Управление сбытом содержит в себе четыре стадии – это планирование, организация, сбыт, мотивация и контроль. Данные стадии охватывают все виды управленческой деятельности по созданию материальных ценностей, финансированию и маркетингу.

Концепция механизма организации сбытовой деятельности для мебельного предприятия в развернутом виде нами представлена на рис. 1



Рисунок 1 – Концепция механизма организации сбытовой деятельности

Особое внимание, на наш взгляд, следует уделить этапу планированию товародвижения, в мебельном производстве – это сложная система принятия решений в отношении физического перемещения и передачи права собственности на мебельную продукцию от производителя к потребителю. Была разработана модель планирования товародвижения для мебельного предприятия (см. рис.2).

При организации товародвижения на мебельном предприятии следует учесть:

Тип сбыта, который зависит от эксклюзивности товара, стоимости и массовости его производства.

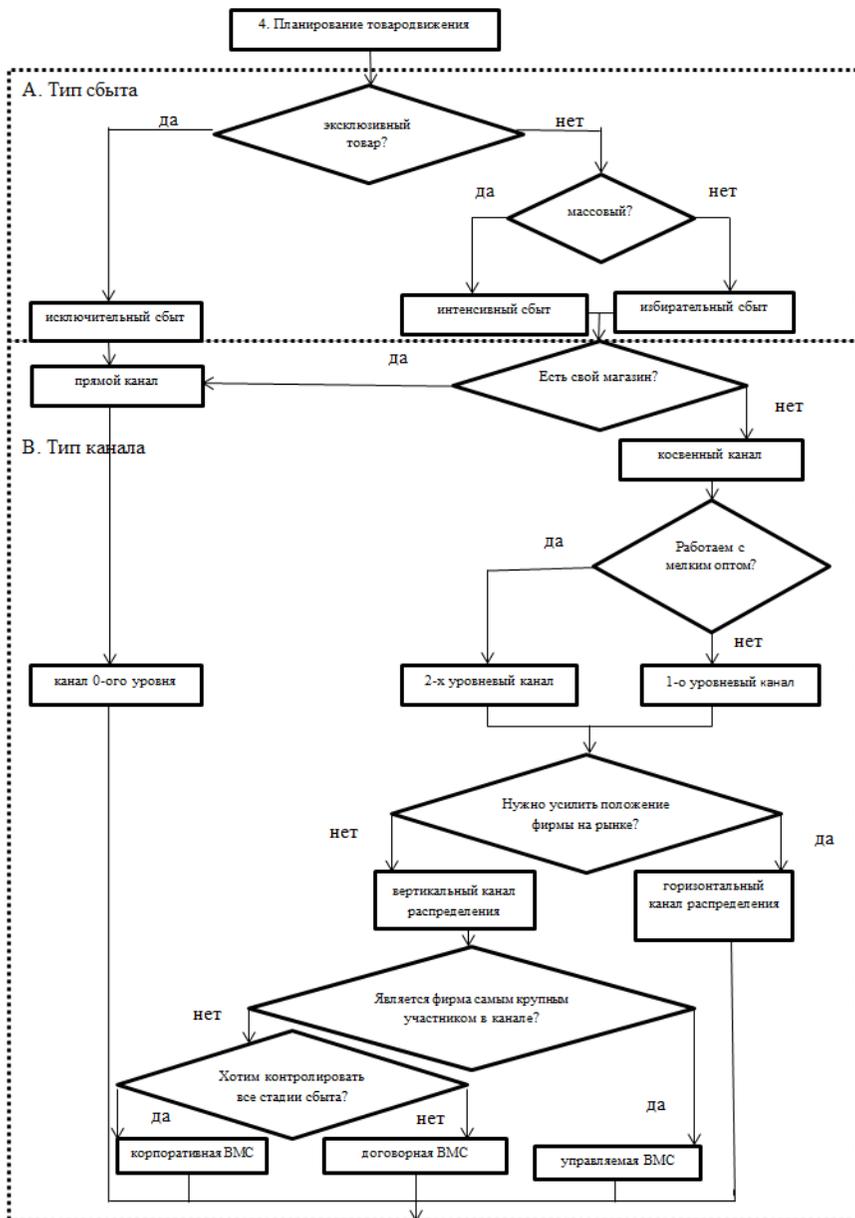
Тип канала сбыта, который зависит от того есть ли у производителя собственные точки продаж, с какими оптовиками будет вестись работа, необходим ли контроль реализации товара на всех стадиях.

Рынок, на котором будет реализовываться продукция (международный или внутренний) и чьими силами (собственными или с помощью посредников).

Вид транспортировки продукции до покупателя (автомобильный транспорт, железнодорожный, морские и авиаперевозки), который будет определяться географическим положением и размером поставки.

Применение данного алгоритма в организации товародвижения позволит предприятию:

- своевременно отслеживать уровень покупательской активности,
- организовать эффективную обратную связь, которая позволит отслеживать удовлетворенность покупателей товаром и сервисом,
- закрепить свое положение на новом рынке,
- уменьшить загромождение складов,
- организовать эффективную систему сбыта.



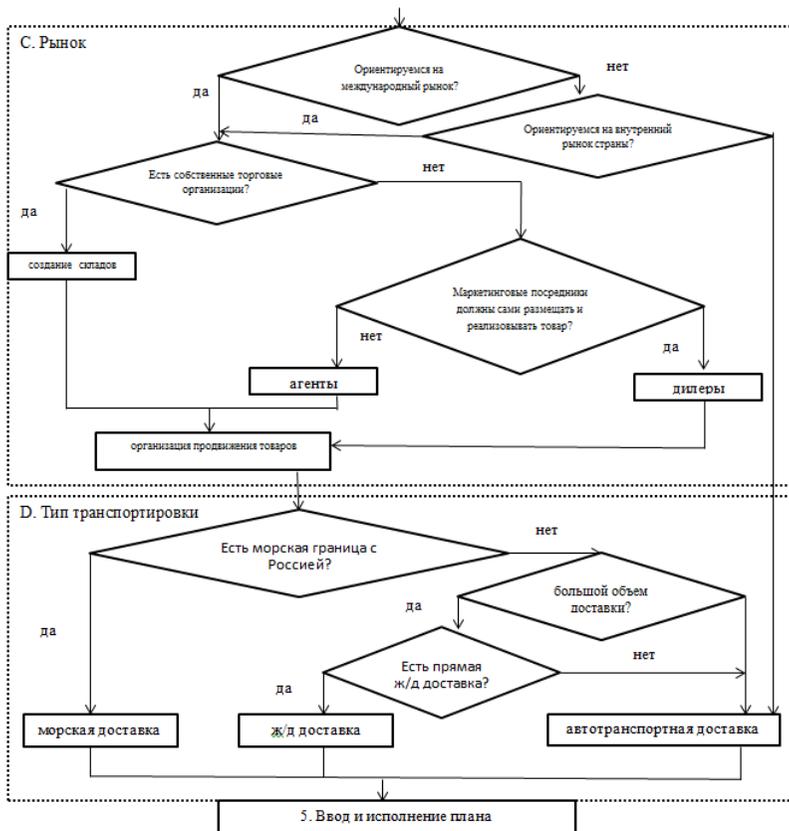


Рисунок 2 – Алгоритм товародвижения на мебельном предприятии

Использование данного алгоритма позволит наладить эффективное управление сбытом на мебельном производстве и обеспечить высокие конкурентные позиции на рынке.

Литература:

1. Арсенова Е.В. Экономика организации (предприятия): учебник для вузов/Е. В. Арсенова, И. В. Корнеева ; ред. Н. А. Сафронов. -3-е изд., перераб. и доп. -М.: Магистр, 2011 - 687 с.

2. Киселица Е.П. Использование нейросетевых подходов в качестве инструмента реализации экономических технологий на предприятии. // Проблемы современной экономики 2006 г.,

3. Киселица Е.П. Экономико-математическое моделирование управления рисками деятельности промышленного предприятия на основе ситуационного анализа его положения. // Управление риском. № 3, 2006 г.

4.Киселица Е.П. Обеспечение конкурентоспособности предприятий за счет использования экономических технологий. // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. Серия Экономика и финансы. Выпуск 1 (7). – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2005. – 556 с.

5.Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. – М.: «Бизнес-книга», «ИМА – Кросс. Плюс», 2008. – 702 с.

6.Маслова Т.Д., Божук С.Г., Ковалик Л.Н. Маркетинг.- СПб.: Питер, 2006.- 400 с.

7.Портер Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ Майкл Портер; Пер. с англ.- 3-е изд.-М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.-453 с.

Елищур М.Ю.

**Необходимость реформирования
системы социально ориентированного налогообложения**

ГЭИТИ (г.Москва)

Одной из важнейших задач современной политики государственного регулирования является формирование системы социально ориентированного налогообложения.

Из этого вытекает, что государственная финансовая политика, её бюджетная и налоговая составляющие должны быть ориентированы на решение социально-экономических задач, способствующих созданию в нашей стране социального государства.

Как известно, основной задачей социального государства является максимально возможное поддержание уровня жизни населения, особенно наименее социально защищенных его слоев.

Решение данной задачи обеспечивается системой социального налогообложения, или взносов в государственные внебюджетные фонды социального страхования.

На сегодняшний день размер данных взносов составляет 32% от фонда оплаты труда, из которых 22% выделяется на финансирование трудовых пенсий [1]. Предельная величина для начисления страховых взносов устанавливается на 2014 год в размере 624000 рублей, в 2013 году она составляла – 568000 рублей [2].

Однако, несмотря на это сохраняется дефицит между отчислениями на социальное страхование и выплатами по социальным пособиям. В 2012 году он составлял 4,4% ВВП [3].

Эта ситуация свидетельствует о недостаточно эффективной государственной налоговой политике в социальной сфере. Необходим поиск новых налоговых механизмов, способных выровнять негативные социальные процессы в российском обществе. В связи с этим встаёт вопрос не только об увеличении взносов в социальные внебюджетные фонды, но и использование других социально ориентированных налогов, прежде всего пододходной системы налогообложения.

К сожалению, в российской фискальной системе сложилась такая практика, что система подоходного налогообложения не сглаживает, а увеличивает дифференциацию социального неравенства в современном российском обществе [4].

Например, А. Шевяков пишет: «Сначала снимали единый социальный налог (ЕСН) с фонда оплаты труда – 26% (сегодня 34%), а потом еще с зарплаты 13% - подоходный налог. Получается, что трудящийся отдает со своих доходов практически 40-48%. В то же время человек, который живет на дивиденды, банковский процент или с аренды собственности, - лишь 9% -13%. Если он хранит свой вклад под проценты Центробанка, то вообще не платит с них налогов [5].

Особым явлением современного рынка труда является развитие сектора теневой экономики. Так по данным Росстата, теневилизация национального хозяйства в 2011 году составляла около 16% ВВП, что соответствует 7 трлн. Рублей в год. Занято в теневом бизнесе около 13 млн. чел. Или 17-18% экономически активного населения [6].

А ведь вводя плоскую шкалу налогообложения в 2001 году одним из аргументов было, как раз, сокращение теневой экономики и уменьшение скрытой заработной платы.

Всё это означает, что система социально ориентированного налогообложения в нашей стране не сформирована. Отдельные группы наиболее обеспеченного населения имеют институциональные преимущества, которые позволяют им перетягивать эффекты экономического роста на себя, что провоцирует острые социальные конфликты.

Таким образом, понятно, почему необходимо реформировать систему социально ориентированного налогообложения и устранять институциональные дефекты, существующие в этой системе.

Литература:

1. <http://www.zarplata-online.ru/news/157744>
 2. Постановление Правительства РФ от 30.11.2013 № 1101
 3. Opes.ru/1537037.html
 4. Карпунин Д.Н. Прогрессивное налогообложение доходов – инструмент сокращения социального неравенства // Вестник института экономики РАН, 2010, № 3
 5. Шевяков А. Модернизация подоходного налога и снижение социального неравенства; АНО ЭАЦ «Модернизация», труды, вып.3, М. 2011, с. 56
 6. Данные Росстата [Электронный ресурс]//Режим доступа: <http://www.gks.ru>
-

Еникеева З. А., Кахаева Л. К.

Авторегрессионные уравнения в моделировании ВВП

Российский Исламский Институт (г. Казань)

Прогнозы социально экономического развития основаны на эконометрическом анализе ретроспективных показателей макроэкономики. В данной работе изучается взаимосвязь между статистическими данными по объёмам ВВП и грузооборотом предприятий транспорта (без трубопроводного) России и некоторых странах СНГ. Статистические данные взяты с сайта <http://www.cisstat.com>.

Взаимосвязь между транспортной отраслью и экономикой в целом изучается весьма активно. Существует два противоположных мнения. Одни авторы считают, что развитие транспорта способствует экономическому росту, другие не отмечают прямой зависимости между транспортными перевозками и ростом экономики.

Несомненно, эти изучаемые показатели достаточно сильно зависимы, о чём свидетельствуют коэффициенты корреляции, рассчитанные по статистическим данным России, Казахстана, Таджикистана, Кыргызстана, Азербайджана. Однако, качество уравнений парной линейной регрессии вида

$$Y = \beta_0 + \beta_1 \cdot X + \varepsilon ,$$

где Y - объём ВВП, X - грузооборот предприятий транспорта, β_0 и β_1 - числовые коэффициенты, ε - случайная составляющая, недостаточно высокое для практического применения. Статистика указанных стран была использована для построения нескольких моделей. Самой удачной из них получилась модель авторегрессии:

$$Y(t) = \beta_0 + \beta_1 \cdot X(t) + \beta_2 \cdot Y(t-1) + \varepsilon .$$

Запишем уравнения взаимосвязи для исследуемых стран:

Россия:

$$Y(t) = -28288,09 + 17,16 \cdot X(t) + 0,86 \cdot Y(t-1) + \varepsilon$$

Казахстан: $Y(t) = -307462 + 26,59 \cdot X(t) + 0,91 \cdot Y(t-1) + \varepsilon$

Азербайджан: $Y(t) = -1687089 + 953,55 \cdot X(t) + 0,93 \cdot Y(t-1) + \varepsilon$

Кыргызстан: $Y(t) = -53,61 + 63,84 \cdot X(t) + 0,83 \cdot Y(t-1) + \varepsilon$

Таджикистан: $Y(t) = 976,95 - 268,81 \cdot X(t) + 1,23 \cdot Y(t-1) + \varepsilon$

Рассмотрим применение полученных уравнений для прогноза. Используем для этого данные по России. Уровень объёма грузооборота транспорта ежегодно увеличивается. Это увеличение приблизительно можно описать уравнением

$$X(t) = 1625,78 + 66,2 \cdot t + \varepsilon$$

построенным по статистическим данным за 2000-2012 гг. Прогноз на 2013 г. согласно этому уравнению приблизительно равен 2552,65 млрд. т.км. Подставим полученный прогноз в уравнение (1):

$$Y(2013) \approx -28288,09 + 17,16 \cdot 2552,65 + 0,86 \cdot 62599 \approx 69648,68$$

Таким образом, среднее прогнозируемое значение ВВП на 2013 год приблизительно составляет 69648,68 млрд. руб. Если считать, что объём ВВП увеличился на 1,3% по сравнению с предыдущим годом, то прогнозное значение отличается от реального на 1%.

Литература:

1.Щербанин Ю. А. Транспорт и экономический рост: взаимосвязь и влияние.// Евразийская экономическая интеграция №3 (12), август 2011, с.65-78.

2.Бородич С.А. Эконометрика.// Учебное пособие. - Минск: Новое знание, 2001. - 408 с. ISBN 985-6516-45-5.

Жарова Е.В.

Предоставление услуг в дошкольных образовательных учреждениях

КУБГУ (г. Краснодар)

В дошкольных бюджетных и автономных образовательных учреждениях в соответствии с Федеральным законом № 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" от 29 декабря 2012 г. разделены функции предоставления бесплатного и общедоступного дошкольного образования и осуществления присмотра и ухода за детьми в организациях, ведущих образовательную деятельность. Согласно п.34 ст.2 названного закона присмотр и уход за детьми - комплекс мер по организации питания и хозяйственно-бытового обслуживания детей, обеспечению соблюдения ими личной гигиены и режима дня.

Государственные гарантии реализации прав на получение общедоступного и бесплатного дошкольного образования в муниципальных и государственных дошкольных и общеобразовательных организациях, а также финансовое обеспечение получения дошкольного образования в частных дошкольных и общеобразовательных организациях отнесены к полномочиям органов государственной власти субъектов РФ.

Создание условий для осуществления присмотра и ухода за детьми в организациях, ведущих образовательную деятельность, отнесено к полномочиям учредителей соответствующих организаций учредитель организации, осуществляющей образовательную деятельность, вправе устанавливать плату, взимаемую с родителей (законных представителей) и ее размер. Учредитель вправе снизить размер родительской платы или не взимать ее с отдельных категорий родителей (законных представителей) в определяемых им случаях и порядке.

В родительскую плату не могут включаться расходы на реализацию образовательной программы дошкольного образования, а также расходы

на содержание недвижимого имущества дошкольных образовательных организаций, реализующих образовательную программу дошкольного образования.

На основании соглашения заключенного с учредителем учреждение получает субсидию на выполнение государственного (муниципального) задания по предоставлению услуги по присмотру и уходу за детьми. Учет затрат за счет субсидии на выполнение государственного (муниципально-го) задания осуществляется по «4» источнику финансового обеспечения.

Одновременно учредитель устанавливает плату, взимаемую с родителей (законных представителей) за содержание детей, которая для учреждения является предпринимательской деятельностью, следовательно учреждение организует учет затрат по «2» источнику финансового обеспечения – «собственные средства» и включает данные доходы в налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Таким образом, финансовое обеспечение при предоставлении одной услуги производится из двух источников и соответственно учреждение организует учет затрат по двум видам финансового обеспечения.

Одним из способов решения данной проблемы могло быть принятие решения субъектом РФ (муниципальным образованием) которым установлена такая плата, о зачислении ее в соответствующий бюджет.

При этом родительская плата не являлась бы для учреждения доходами от предпринимательской деятельности и у учреждения не возникало обязанности по уплате налога на прибыль.

При установлении учреждению государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг в соответствии с образовательной программой дошкольного образования, размер субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания должен рассчитываться с учетом нормативных затрат, связанных с содержанием ребенка в образовательных учреждениях, в размере 100 процентов.

Литература:

1.Бюджетный Кодекс Российской Федерации: Федеральный закон №145-ФЗ от 31.07.98 г. (в ред. от 03.12.11 г.) // СПС Консультант-Плюс».

2.Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон №51-ФЗ от 30.11.94 г. (в ред. от 30.11.11 г.) // СПС Консультант-Плюс».

3.Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон №117-ФЗ от 05.08.00 г. (в ред. от 30.11.11 г.) // СПС Консультант-Плюс»

4.Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений"// СПС «Консультант Плюс».

5.Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) // СПС «Консультант Плюс».

6.Постановление Правительства РФ от 02.09.2010 N 671 "О порядке формирования государственного задания в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания"// СПС «Консультант Плюс».

Жилина Н.Н.

Формирование финансово-кредитного механизма образовательных организаций в Республике Татарстан

ЧОУ ВПО «ИЭУП» г. Казань

Особенности финансово-кредитного механизма финансового обеспечения деятельности образовательных организаций проявляются практически во всех его элементах: в методах финансирования и кредитования, методах управления финансовыми ресурсами, направлениях их использования, наборе финансовых рычагов, инструментов, регуляторов. Структура действующего финансово-кредитного механизма финансового обеспечения образовательных организаций далека от совершенства: его элементы не согласованы между собой, функционируют бессистемно, не обеспечивая главной цели – повышение финансового обеспечения деятельности системы образования.

Создание новых типов государственных (муниципальных) учреждений – казенных, бюджетных и автономных – влечет за собой количественные изменения источников и качественные изменения форм и методов финансового обеспечения образовательных организаций.

В состав возможных источников финансового обеспечения с 2011 года включены кредитные ресурсы, а также предоставлена возможность по размещению временно свободных средств образовательных организаций на депозитах. Кредитование также обладает широким арсеналом методов, различающихся в главном составе субъектов кредитных отношений. Самые простые методы предполагают участие заемщика и кредитора, а самые сложные – заемщика, кредитора, социального гаранта, финансового гаранта, образовательного учреждения. Бюджетные учреждения могут привлекать займы с ограничениями по крупным сделкам, а автономные учреждения вправе предоставлять и привлекать заемные средства.

Образовательные организации в форме автономных учреждений вправе предоставлять и привлекать заемные средства. Повышение самостоятельности образовательных организаций в осуществлении приносящей доход деятельности и приобретении за счет этих доходов имущества ведет и к качественному изменению финансового обеспечения, которое проявляется в возможностях развития кредитования, самофинансирования образовательных организаций, повышения оперативности управления денежными ресурсами вуза, создает стимулы и предпосылки к объединению финансовых ресурсов образования, науки и производства, в том числе средствами налогового льготирования.

В финансово-кредитном механизме финансового обеспечения деятельности образовательных организаций присутствуют различные финансовые отношения самой организации относительно образования, распре-

деления и использования денежных фондов, расчетов с государством с лице уполномоченных органов, другими учебными заведениями, коммерческими организациями, населением и т.д. При этом движение финансовых ресурсов и денег может быть направлено как к учебному заведению, так и от него в форме отчислений финансовых ресурсов в бюджет, внебюджетные фонды и т.д.

Финансово-кредитный механизм играет важную роль в финансово-экономической деятельности учреждения образования. С его помощью мобилизуется и распределяются финансовые ресурсы, необходимые для внедрения образовательных, научных и других видов деятельности образовательной организации, обеспечиваются его отношения с бюджетной системой государства.

Таким образом, финансово-кредитный механизм образовательных организаций представляет собой систему целевого регулирования процессов формирования, распределения и использования финансовых ресурсов вузов в рамках институционально определенных финансовых методов, финансовых рычагов, правового, нормативного и информационного обеспечения.

Зими́на Г.А.

Мотивация трудовой деятельности

АГИМС (г.Алматыевск)

Готовность и желание человека выполнять свою работу - один из ключевых факторов успеха функционирования предприятия. Поэтому важно знать, что побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий. Поведение людей определяется взаимодействием различных внутренних и внешних побудительных сил. К внутренним относятся мотивы, под которыми понимается состояние предрасположенности, готовности, склонности действовать соответствующим образом; средство, с помощью которого личность определяет свое поведение.

Глубинным источником мотивации являются потребности - нужда в чем-то объективно необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма личности, социальной группы; это то, что возникает и сосредоточивается в содержании человека, достаточно общее для разных людей, но в то же время имеющее индивидуальное проявление.

Когда потребности осознаются человеком, они становятся его внутренним побудителем и регулятором, приобретая форму интереса, стремления к их удовлетворению. Структура личных интересов соответствует структуре личных потребностей, каждая из них может порождать несколько интересов.

Повседневная трудовая деятельность мотивируется материальной заинтересованностью работника (мотивы обеспечения), стремлением реализовать собственный потенциал (мотивы призвания), свою социальную

роль принятием участия в общественно значимой деятельности (мотивы престижа). Для отдельных социальных групп приоритеты в установках различны. Так, для руководителей - чаще всего мотивы признания, престижа, установка на сохранение занимаемой должности[1.с.25].

Падение престижа труда приводит работника к потере ответственности не только перед обществом, но и перед собой. Значительная часть населения, не видя возможности получения достаточного количества благ за счет честного, добросовестного труда, вынуждена либо ограничивать свои потребности, либо искать другие пути их удовлетворения, не исключая криминальные.

С переходом к рынку активизацию работников стали все больше связывать с материальной, в том числе имущественной, заинтересованностью. Материальное вознаграждение в них должно сочетаться с моральным, с обеспечением необходимых условий труда и отдыха, гарантий занятости, развития карьеры.

Заработная плата - основная составляющая мотивации. Передача практически всех вопросов оплаты труда на уровень предприятия стала причиной существенных деформаций, неоправданной дифференциации в оплате.

Социальная политика государства предусматривает меры по неуклонному росту доходов населения, установление минимального уровня оплаты труда (не ниже прожиточного минимума), меры по уменьшению необоснованной дифференциации доходов, нетрудовых доходов, пенсионное обеспечение, выстраивание отношений социального партнерства между государством, работодателями, наемными работниками, профсоюзами[2.с.84].

Социальная защита наемных работников финансируется из государственных средств либо регулируется тарифными соглашениями, либо является задачей фирмы.

Литература:

1. Гостяева И., Вукович Г. Повышение мотивации к труду на основе управления трудовым поведением работников // Человек и труд. 2009. № 12.
 2. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник / А.Я. Кибанов, Е.А. Митрофанова, И.А. Баткаева, М.В. Ловчева. М., 2011.
-

Золотарева А.Ф.

Концептуальные подходы к формированию и развитию инновационных подсистем муниципальных образований

Филиал «Котельники» университета «Дубна» (Московская область)

Важное место и роль в региональном и внутрирегиональном социально-экономическом развитии принадлежит инновационным подсистемам экономики муниципальных образований.

Инновационную подсистему экономики муниципального образования можно охарактеризовать как совокупность взаимодействующих элементов, обеспечивающих инновационный процесс, инновационное развитие и развивающихся по определенным закономерностям во времени и пространстве в целях решения проблемы активизации инновационного процесса, формирования необходимых объективных и субъективных предпосылок для повышения эффективности инновационной деятельности на предприятиях муниципального образования.

Основными элементами инновационных подсистем экономики муниципальных образований являются: инновационная инфраструктура, сеть образовательных и научных организаций, система финансового обеспечения, субъекты и объекты предпринимательской деятельности, организации и предприятия, конкурентная бизнес-среда, а также генерация знаний, образование и профессиональная переподготовка и др. В свою очередь, инновационные подсистемы являются элементами рынка, производящими товар-инновации, ориентированный на потребительский спрос.

Все элементы инновационной подсистемы экономики муниципальных образований функционируют в единстве и взаимосвязи. При выпадении или недооценке одного из них нарушается целостность системы, возникают диспропорции и, как следствие, снижается эффективность их функционирования.

В связи с этим, формирование и развитие инновационных подсистем экономики муниципальных образований требует их серьезной научной разработки и обоснования.

Обоснование приоритетных направлений по преодолению кризисных явлений в инновационной деятельности предприятий и администраций муниципального образования требует решения ряда вопросов и, прежде всего, разработки системы мер по восстановлению регулирующего воздействия муниципалитетов на инновационную активность и деятельность предприятий на основе формирования эффективной инновационной подсистемы в муниципальной экономике. Кроме того, для повышения конкурентоспособности территории необходимо формирование модели организации инновационной деятельности в инновационной подсистеме муниципального образования и обоснование исходных методических принципов

и рекомендаций по организации, разработке и освоению инноваций на предприятиях муниципальных образований.

Задача инновационного развития муниципального образования состоит в том, чтобы найти пути сбалансированного, устойчивого, динамичного развития хозяйства муниципалитета на основе внедрения достижений науки и передовой практики.

Изучение и обобщение отечественного и зарубежного опыта формирования и деятельности подсистем экономики региональных и муниципальных образований, разработка и реализация инноваций требует определенной организации этих работ, которые, как правило, включают в себя следующие основные этапы:

- определение перечня организаций и предприятий, заинтересованных и принимающих участие в формировании инновационных подсистем муниципального образования и распределение между ними функций и обязанностей;
- выбор конкретных форм организации работы и взаимодействия между всеми участниками и эффективных форм их стимулирования;
- уточнение форм сбора, доработки, апробации и представление результатов разработанных рекомендаций, предложений, научных разработок, инновационных проектов заказчику и передачу их непосредственному потребителю.

До последнего времени существовали две основные формы организации разработки инновационных мероприятий.

Одна из них основана на бюджетном финансировании инновационных проектов, на выполнении координационных планов научно-исследовательских работ с соответствующим финансовым обеспечением и стимулированием разработчиков. Вместе с тем на ранних этапах перехода к рыночным отношениям рядом ученых и практиков сформировалось мнение, что регулирующее влияние государственных и муниципальных органов на процессы инновационного развития в условиях свободного рынка является пережитком директивной системы управления. А наиболее эффективной формой являются заказы предприятий-потребителей на разработку и реализацию инновационных проектов.

Другая форма разработки и реализации инновационных мероприятий – это прямые договорные, контрактные отношения заинтересованных организаций-заказчиков, потребителей разработок и реализации инновационных проектов и мероприятий непосредственно с разработчиком.

Сегодня очевидно, что разработка и реализация инновационных мероприятий на уровне предприятий муниципальных образований, обеспечивающих удовлетворение повседневных запросов населения, невозможно без регулирующего воздействия органов государственного и муниципального управления на основе поиска баланса разумных социально ориентированных

рованных интересов между ними и предприятиями – потребителями инноваций.

Поэтому очевидно, что подготовка рекомендаций по разработке и внедрению инноваций на договорной основе должна максимально использовать потенциал всех участников инновационного процесса, что создаст благоприятные предпосылки для экономической заинтересованности всех субъектов. В этом случае, к разработке инновационных решений может и должен быть привлечен широкий круг работников научно-исследовательских учреждений, венчурных предприятий, научно-внедренческих центров, ВУЗов, органов государственной власти и местного самоуправления.

В настоящее время развитие инновационной подсистемы муниципальных образований должно осуществляться по следующим приоритетным направлениям:

- через изменение целей и содержания экономической политики муниципальных образований на основе выработки и обоснования стратегии инновационного развития экономики, способствующей созданию необходимых предпосылок и факторов для активизации инновационной деятельности;

- через создание эффективной системы кооперации и интеграции предприятий и организаций с научно-исследовательскими, образовательными учреждениями, научной общественностью;

- через формирование эффективных механизмов управления инновационным развитием с учетом специфических особенностей предприятий и организаций муниципальных образований;

- через совершенствование работы по подготовке, подбору, расстановке и повышению квалификации кадров руководителей и специалистов.

Муниципальные органы управления должны сосредоточить свои усилия, прежде всего, на:

- создании и развитии инновационной инфраструктуры;

- формировании на территории муниципального образования благоприятного климата для инновационной деятельности, обеспечении привлекательности территории для инвестиций в инновации;

- обеспечении межрайонного сотрудничества между местными органами управления в научно-технической и инновационной сферах.

Прорыв в инновационной сфере может быть обеспечен не столько масштабным вложением средств в инновационный сектор, сколько возможностями администраций муниципальных образований играть активную роль в инновационном процессе. Речь идет не просто о реализации отдельных точечных проектов, а о становлении новой системы экономического взаимодействия между субъектами инновационного процесса на

основе формирования системного интегратора в инновационном процессе муниципального образования.

Литература:

1.Булаев И.А. Теоретические основы управления инновационным развитием муниципального образования // Вестник Челябинского государственного университета № 32, 2011, с. 53-59.

2.Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 года N 2227-р. – <http://base.consultant.ru>.

3.Степанов А.А. и др. Креативный класс и проблемы развития инновационных систем в экономике (коллективная монография). – М., 2013, с.124-135.

Иванова Е.С.

**Метод вариации параметров для оценки устойчивости и
эффективности проекта в условиях неопределенности**

СыктГУ (г.Сыктывкар)

Понятие неопределенности применительно к экономической системе характеризует ситуацию, в которой полностью или частично отсутствует достоверная информация о возможных состояниях внутренней и внешней среды. Например, В.В. Черкасов (1999) рассматривает неопределенность как неполное или неточное представление о значениях различных параметров в будущем, порождаемое различными причинами и, прежде всего, неполнотой или неточностью информации об условиях реализации решения, в том числе затратах и результатах [2, с.288].

В целях оценки устойчивости и эффективности инвестиционного проекта в условиях неопределенности рекомендуется использовать следующие методы: 1) укрупненную оценку устойчивости; 2) расчет уровней безубыточности; 3) метод вариации параметров; 4) оценку ожидаемого эффекта с учетом количественных характеристик неопределенности.

Рассмотрим метод вариации параметров. Выходные показатели проекта могут существенно измениться при неблагоприятном изменении некоторых параметров.

Рекомендуется проверять реализуемость и оценивать эффективность проекта в зависимости от изменения следующих параметров:

- инвестиционных затрат (или их отдельных составляющих);
- объема производства;
- издержек производства и сбыта (или их отдельных составляющих);
- процента за кредит;
- прогнозов общего индекса инфляции, индексов цен и индекса внутренней инфляции (или иной характеристики изменения покупательной способности) иностранной валюты;
- задержки платежей;

- длительности расчетного периода (момента прекращения реализации проекта);
- других параметров, предусмотренных в задании на разработку проектной документации.

При отсутствии информации о возможных, с точки зрения участника проекта, пределах изменения значений указанных параметров рекомендуется провести вариантыные расчеты реализуемости и эффективности проекта последовательно для следующих сценариев:

1) увеличение инвестиций. При этом стоимость работ, выполняемых российскими подрядчиками, и стоимость оборудования российской поставки увеличивается на 20%, а стоимость работ и оборудования инофирм – на 10%. Соответственно изменяются стоимость основных фондов и размеры амортизации в себестоимости;

2) увеличение на 20% от проектного уровня производственных издержек и на 30% удельных (на единицу продукции) прямых материальных затрат на производство и сбыт продукции. Соответственно изменяется стоимость запасов сырья, материалов, незавершенного производства и готовой продукции в составе оборотных средств;

3) уменьшение объема выручки до 80% её проектного значения;

4) увеличение на 100% времени задержек платежей за продукцию, поставляемую без предоплаты;

5) увеличение процента за кредит на 40% его проектного значения по кредитам в рублях и на 20% по кредитам в СКВ.

Эти сценарии рекомендуется рассматривать на фоне неблагоприятного развития инфляции, задаваемой экспертно.

Если проект предусматривает страхование на случай изменения соответствующих параметров проекта, либо значения этих параметров фиксированы в подготовительных к заключению контрактах, соответствующие этим случаям сценарии не рассматриваются.

Проект считается устойчивым по отношению к возможным изменениям параметров, если при всех рассмотренных сценариях:

- ЧДД положителен;
- обеспечивается необходимый резерв финансовой реализуемости проекта.

Если при каком-то из рассмотренных сценариев хотя бы одно из указанных условий выполняется, рекомендуется провести более детальный анализ пределов возможных колебаний соответствующего параметра и при возможности уточнить верхние границы этих колебаний. Если и после такого уточнения условия устойчивости проекта не соблюдаются, рекомендуется:

- при отсутствии дополнительной информации отклонить проект;

- при наличии дополнительной информации оценивать эффективность ИП более точными методами [1].

Литература:

1. Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Москва. Издательство «Экономика», с.81-84, 2000.

2. Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности. Монография. М., "Рефл-бук", К., "Ваклер", 288 с., 1999.

Калашникова Л.А.

Предпосылки кластеризации и формирование инновационной кластерной деятельности в России

ТюмГУ (г. Тюмень)

Характерной чертой современного экономического развития является переход наиболее развитых стран к новому этапу формирования инновационного общества - построению экономики, базирующейся преимущественно на генерации, распространении и использовании знаний [2]. Для повышения конкурентоспособности российских инноваций на мировом рынке необходимо использовать эффективные подходы модернизации наукоемких комплексов, с одной стороны, основанные на зарубежном опыте, с другой – работающие с учетом российской специфики.

Для повышения инновационной активности регионам необходимы эффективные механизмы, которые стимулировали бы предприятия приспособляться к изменяющемуся миру, становиться гибкими, инновационно-ориентированными не просто для того, чтобы выжить, а быть конкурентоспособными на внутреннем и мировом рынках, которые способствовали бы установлению взаимодействия между всеми участниками инновационной сферы. Таким катализатором инновационного развития регионов считаются инновационные кластеры.

Кластер – в экономическом смысле – это сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных организаций (корпораций, университетов, банков и т.д.): поставщиков продукции, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом [3].

Мировой опыт показывает высокую эффективность кластерного подхода модернизации экономики с целью повышения ее конкурентоспособности. В широком смысле кластерный подход предполагает, что конкретная отрасль не может рассматриваться отдельно от остальных, но должна системно изучаться внутри комплекса взаимосвязанных секторов. Становление базовой отрасли служит толчком к развитию отраслей – поставщиков и отраслей - потребителей, а также сегментов услуг, образуя «кластер»

экономической активности. Особенность кластера в том, что он обладает свойствами взаимной конкуренции его участников, кооперации его участников, формирования уникальных компетенций региона, формированием концентрации предприятий и организаций на определённой территории [1].

В России высокотехнологичные производства в силу исторических причин сосредоточены главным образом в рамках оборонно-промышленного комплекса страны. К началу 2009 г. практически завершена реструктуризация ключевых отраслей оборонной промышленности, реализованы решения, направленные на повышение эффективности управления. Помимо этого, приняты меры по стимулированию инновационной активности в судостроительной, авиакосмической, радиоэлектронной и других высокотехнологичных отраслях экономики.

Множество предприятий в составе кластера в процессе развития взаимодействия и сближения интересов постепенно преодолевают разобщенность, инертность и замкнутость на внутренних проблемах, что благотворно влияет на рост их конкурентоспособности. Кроме того, инновационный кластер формирует не спонтанную концентрацию в регионе разнообразных научных и технологических изобретений, а определенную коммуникационную систему распространения новых знаний и технологий [7].

Как показывает практика, наиболее эффективной организационной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности является именно инновационный кластер, представляющий собой объединение различных типов организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, органов государственного управления, общественных организаций и т.д.). [4]

Развитие инновационного территориального кластера происходит в результате кластерной инициативы в рамках кластерной политики государства. Кластерной инициативой называется управляемый процесс создания и развития кластера. Кластерной политикой называется процесс стимулирования роста кластеров и кластерных инициатив государственными и общественными организациями [5].

В Российской Федерации элементы кластерной политики заложены в Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года. Количество кластеров в нашей стране, их территориальное расположение и область деятельности определены там же.

В рамках подготовки проекта Перечня Минэкономразвития России 19 марта 2012 г. было объявлено о проведении конкурсного отбора программ развития инновационных территориальных кластеров на включение в Перечень. В установленные сроки в Минэкономразвития России было представлено на рассмотрение 94 конкурсных заявки.

В результате было отобрано 25 кластеров. Они располагаются на территориях с высоким уровнем концентрации научно-технической и про-

изводственной деятельности. В их число входят, в частности, ряд наукоградов и территорий базирования особых экономических зон, закрытых территориальных образований, включая г. Зеленоград, г. Дубна, г. Пушкино, г. Обнинск, г. Троицк, г. Саров, г. Железнодорожск, г. Димитровград, а также агломерации Санкт-Петербурга, Новосибирска, Нижнего Новгорода, Самары, Томска, Перми, Ульяновска, Нижнекамска, территории в составе Хабаровского и Алтайского краев, Архангельской области, республик Мордовия и Башкортостан. [6]

Таким образом, одним из важных факторов повышения инновационности нашей страны современная экономическая наука считает формирование кластеров. Вместе с тем, методология кластерообразования в отечественной литературе представлена явно недостаточно, как правило, с акцентом на региональный уровень. В научной литературе практически отсутствуют теоретические концепции, обосновывающие стратегию развития экономических систем на основе построения инновационных кластеров. В различных источниках не совсем полно и не всегда корректно описываются механизмы, обеспечивающие ускоренное развитие наукоемких, высокотехнологичных комплексов на базе кластерных инициатив.

Тем не менее, в нашей стране предприняты попытки создать эффективные инновационные кластеры – в 2012 году из всех представленных конкурсных заявлений были отобраны наиболее целесообразные, в результате чего принято решение и создании 25 кластеров.

Литература:

1. Беспалов В. А., Леонтьев В. Б., Рыгалин Д. Б., Микитась А. В. Механизмы создания и функционирования высокотехнологичных отраслевых кластеров: Монография. – М.: МИЭТ, 2009.

2. Бирюков А.В. Преимущество современных инновационных кластеров. // Транспортное дело России. – 2009. - №01.

3. Инновационно-технологические кластеры стран-членов МЦНТИ // Информационный материал. – Февраль, 2013. [Электронный ресурс]. URL: <http://icsti.ru/uploaded/201304/cluster.pdf>.

4. Марача В. Формирование кластеров как механизм территориальной самоорганизации и партнерства для реализации инновационной стратегии повышения конкурентоспособности // Материалы конференции Десятого юбилейного международного форума «Высокие технологии XXI века», 21–24 апреля 2009 года – М.: ЗАО НПКФ «МаВР», 2009. С. 507–510.

5. Михеев А.А. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 3. — С. 355–358.

6. Стратегия инновационного развития российской федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=123444;dst=0;ts=5D1D15210245FB6C50FAD36CABF8AB88>.

Камаева О.С.

**Современные направления модернизации здравоохранения
муниципального образования Белореченский район**

БМК (г.Белореченск)

Здравоохранение – важнейшая отрасль социальной сферы, максимально приближенная к людям. Именно на нем лежит основная ответственность за сохранение жизни и здоровья граждан.

В последние годы отмечены многие новации, которые непосредственно затронули сферу здравоохранения. Среди приоритетных направлений – модернизация здравоохранения.

Модернизация — (англ. modern - обновленный, современный, быстрый рост научных знаний)обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества.

Целью Программы модернизации здравоохранения является улучшение состояния здоровья населения Белореченского района путем улучшения доступности и качества медицинской помощи.

В структуре заболеваемости населения МО Белореченский район наибольшую долю составляют болезни:

- на первом месте болезни органов дыхания – 19,20%
- на втором месте болезни органов кровообращения – 10,9%
- на третьем месте болезни органов пищеварения – 6,8%

Высоким сохраняется показатель болезней органов костно-мышечной системы, а также новообразования.

Ведущими причинами смертности в МО Белореченский район являются сердечно-сосудистая патология, онкологические заболевания и внешние причины, в первую очередь травмы, в том числе связанные с транспортными происшествиями. Смертность в трудоспособном возрасте в МО Белореченский район с 2008г. уменьшилась на 30,1%, однако остается высокой.

Таким образом, для снижения показателей смертности необходимо воздействовать именно на эту группу причин.

Учитывая структуру смертности и заболеваемости, медицинские учреждения Белореченского района готовы совершенствовать свою деятельность по всем профилям. Это акушерский и гинекологический профиль, кардиологический и сосудистый профиль, онкологический профиль, новорожденные и дети по всем профилям заболеваний, а также пострадавшие вследствие травм.

Важнейшими мероприятиями Программы модернизации являются:

- внедрение современных информационных систем в здравоохранение, телемедицинских систем, систем электронного документооборота и ведение медицинских карт пациентов в электронном виде;

- внедрение стандартов медицинской помощи, повышение доступности амбулаторной медицинской помощи;

- капитальный ремонт учреждений здравоохранения и их оснащение современным оборудованием.

По программе модернизации здравоохранения в МБУЗ ЦРБ МО Белореченский район приобретены персональные компьютеры и оборудование для организации пунктов телемедицины, что создает возможность консультации пациентов по интернету, обновлен автопарк «скорой помощи». У жителей района уже имеется возможность записи на прием к врачу онлайн, приобретен УЗИ-аппарат экспертного класса, дыхательное оборудование и кювет для новорожденных и недоношенных детей, автоклавы и стерилизаторы, оборудование для физиотерапевтического отделения и лаборатории.

Конечным итогом выполнения мероприятий Программы должно стать формирование эффективной инновационной модели оказания медицинской помощи, существенное повышение качества медицинского обслуживания населения, улучшение состояния здоровья жителей, снижение смертности. Социальная эффективность Программы будет выражена в формировании здорового образа жизни населения, увеличении продолжительности жизни и снижении уровня заболеваемости.

Картухин А.В.

Характеристика рисков, присущих банковской системе России

ТюмГУ (г. Тюмень)

На всех этапах развития человечество сталкивалось с различными опасностями, риск является неизбежным фактором жизни человека. Именно поэтому современное общество всегда сводит к минимуму те риски, которые невозможно избежать. В условиях рыночных отношений и конкуренции производители и потребители, действуя самостоятельно, принимают экономические решения, тем самым идя на риск. Вследствие чего необходима система прогнозирования и оценки их финансового состояния. Этой системой является риск-менеджмент, который направлен на оценку и управление риском, возникающим в процессе установления финансовых отношений и ведения бизнеса. Как правило, между прибылью и риском существует прямо пропорциональная взаимосвязь, наибольшую прибыль приносят рыночные операции с повышенным риском. Для современных экономических систем и экономического сообщества, неотъемлемым элементом в управлении рисками является риск-менеджмент. Определяя по-

нятие и природу риска, российские ученые придерживаются единого подхода. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш. и Стародубцева Е. Б. в «Современном экономическом словаре» формулируют понятие риска как «опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств, в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами» [1].

Лаврушин О. И., Мамонова И. Д. и Валенцева Н. И. определяют риск как «ситуативную характеристику деятельности любого производителя, в том числе банка, отражающую неопределенность ее исхода и возможные неблагоприятные (или, напротив, благоприятные) последствия в случае неуспеха (или удачного исхода)» [2].

Куницына Н. Н. считает, что «риск – качественный признак комплексной объективно-субъективной экономической категории, выражающий возможность отклонения от намеченного, ожидаемого результата» [3].

В «Финансово-кредитном энциклопедическом словаре» под редакцией А. Г. Грязновой риск понимается как «вероятность наступления событий с негативными последствиями». Банковские риски определены как «опасность неполучения прибыли, вытекающей из специфических операций, осуществляемых кредитными учреждениями» [4].

По нашему мнению риск – оценочная характеристика явления присущего производственной деятельности, которое несет вероятностный признак, и представляет опасность наступления потерь ожидаемой прибыли, дохода или увеличения расходов. Если рассматривать кредитные учреждения, то для них существует определенная специфика, следующая из природы банковских операций.

Выделяют определенные виды банковских рисков, а именно: кредитный риск, процентный риск, риск несбалансированной ликвидности и валютный риск. Перечисленные виды рисков выступают составляющими общего финансового риска, который также включает в себя внешние риски (отраслевой риск, региональный и риск устойчивости заемщика). Риск сопровождает и является неотъемлемой частью банковской деятельности. В этой ситуации необходимо принимать риски не выходя за пределы разумности, постоянно контролировать риски в границах финансовых возможностей банка и компетенции его сотрудников. Российские банки все больше внимания уделяют управлению рисками, присущими их деятельности.

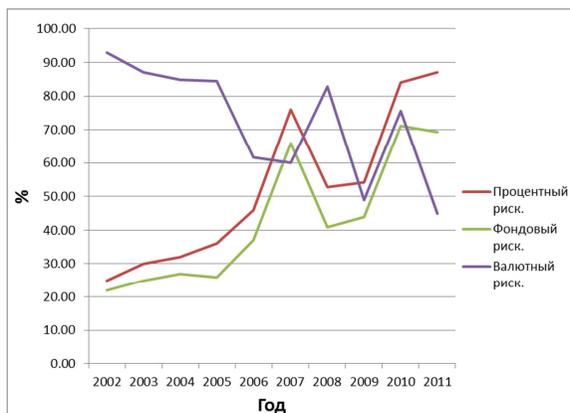


Рисунок 1. Изменение доли кредитных организаций, рассчитывающих основные виды банковских рисков, в активах банковского сектора. Рассчитано на основании данных источника [6].

На практике расчет совокупного банковского риска как единого интегрированного показателя затруднителен, поэтому для определения величины совокупного банковского риска рассчитывают ряд отдельно взятых показателей (лимитов) по определенным видам рисков. Методология определения допустимой величины риска, которую может принять коммерческий банк, прописана законодательно.

Выделяют следующие виды рисков, определяемых при расчете обязательных нормативов в соответствии с Инструкцией Банка России от 03.12.2012 N 139-И «Об обязательных нормативах банков»:

- риск несостоятельности банка;
- риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня;
- риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней;
- риск потери банком ликвидности в результате размещения средств, в долгосрочные активы;
- кредитный риск банка в отношении одного заемщика или группы связанных заемщиков;
- совокупная величина крупных кредитных рисков банка;
- риск по инсайдерам банка.

Риски, определяемые в соответствии с нормативными документами Банка России и внутренними документами банка:

- кредитный риск;
- валютный риск;
- фондовый риск;

- процентный риск;
- риск ликвидности;
- рыночный риск;
- правовой риск;
- риск потери деловой репутации.

В письме Банка России №70-Т «О типичных банковских рисках» от 23.06.2004 г. выделяются следующие основные банковские риски:

Кредитный риск. В письме определен как риск возникновения у банка убытков вследствие неисполнения либо несвоевременного, неполного исполнения должником финансовых обязательств перед банком.

Примером указанных финансовых обязательств могут служить обязательства:

- по полученным кредитам;
- по учтенным кредитной организацией векселям;
- по банковским гарантиям, по которым уплаченные кредитной организацией денежные средства не возмещены принципалом;
- по сделкам по финансированию под уступку денежного требования (факторинг);
- по приобретенным кредитной организацией по сделке правам требования;
- по приобретенным кредитной организацией на вторичном рынке залладным. [9]

Выделяют четыре основных этапа управления кредитными рисками: идентификации риска; оценки риска; регулирования риска; мониторинга риска.

Риск потери ликвидности или риск убытков. Возникает вследствие не способности банка исполнять свои обязательства в полном объеме. Причиной появления данного вида риска является не соответствие размера финансовых активов величине принятых банком обязательств (либо несвоевременное исполнение финансовых обязательств контрагентами банка), а также возникновение не плановой необходимости выполнения банком своих обязательств перед контрагентами.

Операционный риск. Риск возникновения убытков в результате не соответствия внутрибанковских порядков и требований проведения операций, требованиям, прописанным законодательно, нарушения процедур проведения операций банковскими сотрудниками (не компетенция сотрудников, не преднамеренные или умышленные действия), не достаточность функциональных возможностей применяемых банком технологических, информационных схем, либо их отказов (нарушения функционирования).

Рыночный риск. Риск возникновения у банка финансовых потерь вызванных неблагоприятным изменением рыночной стоимости торгового

портфеля и производных финансовых инструментов банка, либо курсов иностранных валют, драгоценных металлов. В состав рыночного риска входят валютный, фондовый и процентный риски.

Фондовый риск возникает при неблагоприятном изменении цен на фондовом рынке, по этой причине банк несет убытки в связи с изменением стоимости торгового портфеля и производных финансовых.

Валютный риск. Риск возникновения убытков в результате колебаний курсов иностранных валют либо стоимости драгоценных металлов по открытым банком валютным позициям или позициям в драгоценных металлах. Для управления валютным риском используют лимитирование валютной позиции, установление границы максимально допустимой открытой позиции. Источниками валютного риска являются:

- курсовые колебания, связанные с изменениями и неустойчивостью курсов валют;
- структурные изменения, связанные с фактической и планируемой структурой валютного портфеля в разрезе отдельных валют и сроков, а также сбалансированностью валютного портфеля. [7]

Процентный риск возникает по причине: изменения ставок процента по активам, пассивам и вне балансовым инструментам банка. Причиной процентного риска являются: несовпадения в сроках погашения активов, пассивов и обязательств по инструментам с фиксированной ставкой, либо с изменяющейся процентной ставкой. А также изменения доходности по коротким и длинным позициям, в результате чего возрастает вероятность превышения потенциальных расходов над доходами при закрытии позиций; несоответствие степени изменения процентных ставок по размещаемым и привлекаемым банком ресурсам.

Степень банковского риска будет увеличиваться, если он присутствует концентрированно, например, при сильной зависимости от одной валюты, сектора промышленности или группы связанных контрагентов. Для банка важно располагать точной и оперативной информацией о рисках, которым он подвержен. Не полные или искаженные данные, затрудняют оценку качества активов, вследствие чего, резервы на покрытие возможных убытков формируются в недостаточном количестве. При составлении стратегии развития важное место занимает рассмотрение альтернативных сценариев развития направлений деятельности банка, определение предельно допустимых границ совокупного риска и отдельных его составляющих.

Библиографический список.

1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 512 с.
2. Лаврушин И.О. Банковское дело: учебник / О. И. Лаврушин, И. Д. Мамонова, Н. И. Валенцева [и др.]. – М. : КНОРУС, 2007.

3. Куницына, Н. Н. Теория и методология оценки развития регионального аграрного сектора в условиях неопределенности и риска: автореф. дисс. д. э. н. / Н. Н. Куницына. – Ставрополь.

4. Грязнова А. Г. Финансово-кредитный энциклопедическом словарь. / под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 1168 с.

5. Виды и классификация рисков. // Управление рисками, риск-менеджмент на предприятии (risk management). – 2013. – URL: <http://www.risk24.ru> (дата обращения 16.12.2013).

6. Шевелев Б. В. Проблемы, связанные с управлением процентным риском. / Б. В. Шевелев // Бухгалтерия и банки. -2013. -№1. – с. 43-45.

7. Григорьев А. А. Оценка валютной позиции банка и установление лимитов открытой валютной позиции. / А. А. Григорьев // Международные банковские операции. -2013. -№2.

8. Пашков Р. В. Контроль за совокупным риском. /Р. В. Пашков // Внутренний контроль в кредитной организации. -2012. -№3.

9. Письмо от 23.07.2004 №70-Т «О типичных банковских рисках». / КонсультантПлюс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=48195> (дата обращения 16.12.2013).

10. Киселица Е.П., Алиева Д.Р. Технология управления рисками на малых предприятиях // Вестник ТюмГУ, Серия: Экономика № 11/2011 (с. 185-190). Изд-во Тюменского государственного университета. (авторских 0,25 п.л.)

11. Киселица Е.П., Косов М.А., Алиева Д.Р. Технология управления финансовыми рисками на малых предприятиях Тюменской области // Проблемы современной экономики. № 2 (42), 2012 г., с. 202-207 (авторских 0.33 п.л.)

12. Киселица Е.П. Экономико-математическое моделирование управления рисками деятельности промышленного предприятия на основе ситуационного анализа его положения. // Управление риском. № 3, 2006 г. (1,6 п.л.).

Каюкова С.С.

Факторы экономического рывка Японии

Чувашский Государственный университет имени И.Н. Ульянова

В годы Второй Мировой войны экономика Японии была в упадке, но в кратчайшие сроки Японии удалось не только восстановить экономику, но и поднять ее на новый уровень.

Темпы роста в Японии составляли в период 1960 - 1973 гг. 10,1 % в год по сравнению с 3,9 % - в США, 4,5 % - в ФРГ, 3,1 % - в Великобритании, 5,6 % - во Франции, 5,0 % - в Италии.

Рассмотрим средства достижения таких результатов.

К моменту окончания второй мировой войны Япония оказалась с полностью разрушенной экономикой. Общие потери в войне исчислялись в размере почти 20% стоимости довоенного национального богатства страны. Высокий уровень инфляции, почти полное прекращение импорта сырья, топлива и продовольствия, закрытие большинства предприятий,

бомбардировки Хиросимы и Нагасаки - неполный список разрушительных последствий для экономики Японии.

Первым этапом восстановления стало проведение денежной реформы в 1946 году: обмен банкнот был жестко ограничен. Старые банкноты в течение пяти дней можно было положить на депозиты, которые "замораживались", а средства с них разрешалось снимать для уплаты налогов и расчетов между предприятиями. Прежний объем денежной эмиссии был восстановлен уже через семь месяцев.

Следующим этапом стала программа земельной реформы, подготовленная группой экспертов Министерства земледелия США во главе с эмигрантом из России В. Ладыженским. В октябре 1946 года японский парламент принял закон, в соответствии с которым землевладельцам, лично не обрабатывающим землю, оставляли по 1 га, тем, кто обрабатывает, - по 3 га. Остальные угодья были выкуплены правительством в принудительном порядке и переданы в местные земельные комиссии, созданные для их перепродажи арендаторам и всем желающим вести хозяйство на земле. Принудительному перераспределению подлежало 77% арендуемой земли, перепроданной по твердым ценам в течение двух лет. В условиях инфляции очень быстро снизились и выкупные, и продажные цены участков.

Большую роль сыграла также «шоковая терапия» Доджа, согласно которой впервые послевоенные годы была установлена система приоритетных производств, необходимых для восстановления экономики. В их число вошли базовые и инфраструктурные отрасли, включая черную металлургию, каменноугольную промышленность, электроэнергетику, железнодорожный и морской транспорт. Для их развития использовались методы прямого контроля, такие как установление низких цен, компенсация разницы в ценах, преимущественное кредитование, квотирование импортных товаров.

Результатами этих реформ было полное восстановление экономики Японии. С помощью денежной реформы была восстановлен прежний объем эмиссии денег, что способствовало устранению инфляции. Аграрная реформа привела к созданию мелких фермерских хозяйств, которые требовали от государства минимальных затрат, помогла всего за 2 года решить продовольственную проблему в стране, а также ликвидировала феодальное землевладение в стране. А благодаря «шоковой терапии» было не только восстановлено производство необходимых для восстановления экономики отраслей, но и появились рабочие места, что также очень важно.

Таким образом в течении нескольких лет ситуация в Японии стабилизировалась. И до сих пор Япония является одной из наиболее развитых стран мира. С развитой промышленностью и высоким уровнем ВВП.

Каюмова Р.Ф.

**К вопросу формирования клиентоориентированной политики
на предприятиях индустрии моды**

УГУЭСГ (г. Уфа)

Как известно, любая фирма существует и развивается только до тех пор, пока существует её потребитель. Потребителя необходимо изучать, прогнозировать его меняющиеся потребности. Требования, предъявляемые потребителем к одежде, зависят от демографических и психографических характеристик.

Добиться цели удовлетворения запросов потребителя можно при условии постоянной заинтересованности руководителя в нуждах и желаниях клиентов. Развиваются новые подходы к понятию «свой» покупатель, к маркетинговым коммуникациям. Сегодняшние потребители – люди весьма разборчивые и взыскательные, которые во многом сами формируют свой образ [1].

Помочь найти «своего» постоянного клиента и удержать его призвана программа оценки пожизненной ценности клиента (Customer Lifetime Value).

Программа оценки пожизненной ценности клиента основана на углублённом изучении ценностей и потребностей клиента и предложении ему индивидуальных условий, которые повышают его преданность компании и ведут к увеличению покупок им же. Компания сосредотачивает свои усилия на развитии взаимоотношений с наиболее ценными клиентами [2]. В настоящее время эта программа успешно применяется в гостиничном и банковском сервисе, но практически не используется на малых предприятиях индустрии моды.

В результате маркетинговых исследований, проведённых автором в 30 ателье и мастерских, а также 5 крупнейших торговых точках г. Уфы, занимающихся продажей одежды, было выявлено, что в среднем 76% от общего количества потребителей составляют постоянные заказчики в ателье и покупатели одежды в торговых точках. Таким образом, доля постоянных клиентов достаточно высока. Эти данные создают хорошие предпосылки для дальнейшего более тесного сотрудничества с постоянными клиентами, используя некоторые элементы программы оценки пожизненной ценности клиента.

Для того, чтобы сосредоточить свои усилия на наиболее выгодных потребителях, необходимо их дифференцировать по демографическим и психографическим характеристикам, проанализировать частоту, давность и объём заказов (покупок), а также выявить их индивидуальные потребности (характер покупок или заказов).

Кроме статистических данных необходимо для анализа использовать информацию, полученную от самого клиента. Для этого автором были разработаны анкеты для опроса постоянных клиентов ателье и покупателей одежды в торговых точках, которые содержат три блока вопросов, позволяющих дифференцировать потребителей по демографическим и психографическим показателям, а также выяснить их пожелания по развитию ассортимента товаров или оказываемых услуг. Данные, собранные в анкетах, позволяют сформировать группы клиентов, обладающих сходными потребностями; отслеживать эволюцию жизненных интересов индивидуального покупателя; разрабатывать индивидуальные предложения выделенным клиентам. Чтобы иметь эффективную базу данных, необходимо постоянно пополнять банк данных о клиенте.

Внедрение разработанных рекомендаций по оценке пожизненной ценности клиента позволяет реализовать клиентоориентированную стратегию на предприятия индустрии моды.

Литература:

1. Хайнс Т. Маркетинг в индустрии моды: комплекс. Исслед. Для специалистов отрасли/ Тони Хайнс, Маргарет Брюс.- Минск: Гревцов Паблишер, 2009. -416 с.

2. Моделирование ценности жизненного цикла клиента /С. Гупта [и др.]; пер. с англ. А.К. Порвина; науч. ред. Пер. О.А. Третьяк//Рос. Журн. Менеджмента.- 2011.-Т. 9, № 3. С. 81-110.

Киселев А.А.

**Проблемы методологического аппарата отечественной науки
управления организациями (предприятиями)**

*ФГБОУ ВПО Ярославский государственный
технический университет*

В настоящее время в отечественной науке управления скопилось множество нерешенных проблем, связанных с управлением организациями (предприятиями) в новых для них экономических условиях рыночных отношений. Когда при переходе к рыночной экономике отечественным организациям (предприятиям) потребовались научно обоснованные практические рекомендации и методики по управлению ими в таких условиях, отечественная управленческая наука оказалась неготовой к этому. Вследствие этого началось не всегда обоснованное «заимствование» иностранного опыта и внедрение и в науку, и в практику управления отечественными организациями (предприятиями) иностранной терминологией. И в результате такого подхода, например, иностранным понятием «менеджмент» стало заменяться отечественное понятие «управление». И даже руководителей в отечественных организациях стали называть менеджерами. В другом случае отечественные исследователи стали активно использовать понятие «управление» в новых словосочетаниях: «управление рисками»,

«управление качеством», «управление проектами», «управление изменениями», «управление инвестициями» и многое другое. При этом отечественные исследователи, как правило, не могут обосновать понятия сущности управления в данных словосочетаниях. Поэтому, например, отечественными исследователями понятие «управление риском» равнозначно используется с понятием «риск-менеджмент». Они пишут в своих исследованиях часто данное словосочетание следующим образом: «управление риском (риск-менеджмент» или «риск-менеджмент (управление риском), считая это достаточным для понимания сущности данных словосочетаний.

В то же время и понятие «менеджмент» трактуется не совсем корректно, как какое-то новое и «эффективное» управление современными организациями (предприятиями) в рыночных условиях. Вследствие этого, как отмечает отечественный специалист в области управления Б.Г. Литвак, «в многочисленной литературе по управлению нет единого понятийного аппарата» [1].

Такой подход не мог разрешить, да и не разрешил существующих проблем в отечественной науке управления отечественными организациями (предприятиями). Просто таким образом были «замаскированы» проблемы и неспособность отечественной управленческой науки обеспечить практику научными разработками. Вследствие этого возникает парадоксальная ситуация. Не смотря на многочисленные научные статьи по вопросам управления, среди российских исследователей до настоящего времени так и не сложилось единого понимания: следует ли разрабатывать и развивать отечественную школу управления, основанную на российской специфике или полностью положиться на уже накопленные знания и практический опыт других стран в этой сфере.

Но в науке обоснованность теоретических выводов и ценность практических рекомендаций по решению той или иной частной проблемы находятся в прямой зависимости от правильного понимания исследователем тех явлений и процессов, которые по отношению к данной проблеме носят более общий характер, а также от методологии исследования с учетом национальной специфики. И сегодня эту проблему необходимо срочно решать с учетом национальной специфики деятельности отечественных организаций (предприятий).

Литература

1. Литвак, Б.Г. Разработка управленческого решения. – М : Изд-во «Дело», 2004. – 416 с.
2. Киселев, А.А. Современная отечественная наука управления: методологические проблемы и пути их решения. Труды вольного экономического общества России. Т. 175. – М., 2013. – С. 305-313.
3. Киселев, А.А. Совершенствование понятийного аппарата управленческой науки в экономике / Современная наука: теоретический и практический взгляд: сборник статей Международной научно-практической конференции. 29-30 октября 2013 г. Часть 3 / Отв. ред. Р.Г. Юсупов. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2013. – С. 71-75.

Губанова Н.В., Косторниченко В.Н.

**Привлечение частных инвестиций в форме концессий
в развитие коммунальной инфраструктуры**

*Российский государственный университет туризма и сервиса,
Финансовый университет при правительстве РФ (г.Москва)*

О необходимости использовать концессии в реформировании сферы коммунальной инфраструктуры неоднократно говорило руководство РФ. Так, В.В. Путин заявил в своей программе социально-экономического развития страны: «Только за счет средств бюджета и платежей граждан за коммунальные услуги осуществить модернизацию ЖКХ не удастся. Ключом к решению задач по модернизации коммунального хозяйства является создание благоприятных условий для привлечения частных инвестиций в эту отрасль. Задача частного бизнеса в ЖКХ - реализовывать масштабные инфраструктурные проекты, а не латать дыры за счет тарифов»[1].

Этот пункт программы актуален не только для России, он подтверждает наличие современной общемировой тенденции сотрудничества общественного сектора и бизнеса в инфраструктурных отраслях, которые ранее, как правило, находились в государственной, региональной и муниципальной собственности и управлении (электроэнергетика, автомобильное, железнодорожное, коммунальное хозяйства), а также в сферах традиционного бюджетного финансирования (здравоохранение, просвещение, культура). В первую очередь необходимость данного сотрудничества определяется тем, что, с одной стороны, предприятия и организации данных отраслей не могут быть приватизированы ввиду их стратегической, экономической и социально-политической значимости, а, с другой стороны, отсутствием в бюджете публичного сектора достаточного объема средств, необходимых для их поддержки и развития.

Существенным является и следующее дополнение: концессии как форма взаимодействия власти и бизнеса не только помогают государственным, региональным и муниципальным органам преодолеть ограниченные возможности по финансированию инфраструктурных проектов, но также позволяют использовать управленческие навыки и опыт коммерческих структур для снижения затрат, повышения качества предоставляемых услуг.

В современном праве под концессией понимается режим коммерческого использования государственной или муниципальной собственностью[2]. При этом государство (через свои органы и компании) или муниципалитет заключают с пользователем концессионный договор, согласно которому предпринимателю передаются на определенный срок и на опре-

деленных договором условиях находящиеся в общественной собственности объекты.

С точки зрения инвесторов концессионная система имеет ряд несомненных преимуществ перед лицензионной системой, получившей распространение в России.

1. Инвестор, используя механизм концессионных отношений, вступает в отношения органами государственного и муниципального управления в рамках гражданско-правового законодательства.

Существенным «минусом» лицензионной системы, имеющей разрешительный характер, является то, что она основывается на нормах административного права, т.е. на отношениях власти и подчинения. Эти нормы предполагают, что государство и его органы всегда пользуются иммунитетом (неприкосновенностью) и не могут быть участниками судебного разбирательства. Концессионный договор базируется на гражданском праве, т.е. в таком договоре одной из сторон выступает государство, в лице какого-то государственного органа или предприятия, а другой – частное (концессионер). При этом государственные органы участвуют в гражданском процессе как абсолютно равная с концессионером сторона. Государство несет и обязанности, и права, государству можно вчинять иски, по решению суда на него могут налагаться санкции и т.п. Таким образом, концессия как договорная форма отношений между государством и предпринимателем в отличие от административной системы дает концессионеру важное преимущество, которое заключается в том, публичная власть является равным субъектом правоотношений с предпринимателем.

2. Концессия является более приемлемой для инвестора в плане налогообложения.

Передаваемые в концессию объекты находятся, как правило, в неконкурентных или ограниченно конкурентных сферах экономики (недропользование, коммунальная собственность, строительство автомобильных дорог). Вследствие этого пользователи вправе рассчитывать на специальный (льготный) налоговый режим, заключающийся в волеизъявлении сторон в индивидуальном концессионном договоре. В данном случае это не означает, что по каждому договору устанавливается индивидуальный налоговый режим и получается каждый раз непредсказуемый результат. Скажем, в сфере природопользования специальный налоговый режим жестко фиксируется в рамках жестко установленных нормативов, включающих особенности эксплуатации недр, категория получаемого сырья, развитость инфраструктуры, удаленность и ряд других моментов.

3. В концессионном договоре всегда включается так называемую «дедушкина оговорка», что обеспечивает строгое исполнение зафиксированных договором условий на срок реализуемого контракта, несмотря на возможные изменения в законодательстве.

С точки зрения государственных и муниципальных органов концессия также обладает рядом достоинств.

1. Концессия позволяет привлечь инвестиции в долго окупаемые и малорентабельные проекты.

Чтобы привлечь для их разработки частный капитал надо сформировать приемлемый для инвестора климат, который бы позволил ему на протяжении длительного времени инвестировать денежные средства в долгосрочные проекты. В данном случае органы государственного и муниципального управления получают от осуществления концессионных договоров «внеплановые» доходы в бюджет [3].

В коммунальной сфере выгода также весьма ощутима. Заключая договор о концессии, государство и муниципалитеты снимают с себя обязанности по управлению зачастую убыточными коммунальными предприятиями, получают возможность сократить государственные расходы за счет привлекаемых средств концессионера, а сэкономленные средства использовать в социальной сфере, жилищном строительстве и т.п.

2. Концессия дает возможность привлечь к реализации государственных проектов более эффективного менеджера.

Частный управляющий-концессионер, работающий по гражданско-правовому договору за вознаграждение, напрямую связанное с результатами его труда, будет эффективнее назначенного государственного чиновника, работающего фактически за получаемое из бюджета «жалованье», не связанное напрямую с результатами его труда.

Литература.

1. В.В. Путин. Строительство справедливости. Социальная политика для России // Комсомольская правда от 13.02.2012. С.1.

2. Губанова Н.В., Косторниченко В.Н. Жуков В.В. Государственно-частное партнерство в сфере ЖКХ// Управление собственностью: теория и практика, № 4, 2011. С.5-21.

3. Губанова Н.В., Сагайдак Э.А., Борхунов Н.А., Маслова В.В. и др. [Текст] Организационно-экономический механизм обеспечения устойчивого экономического роста в сфере агропромышленного производства России – М.: ГНУ ВНИИ-ЭСХ, 2007. С.71.

Лубов Д.Н.

Оценка эффективности инновационных проектов в фармацевтике

ИЭиОПП (г. Новосибирск)

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью учета приоритетов социального и инновационного развития в оценке результатов инновационной деятельности на микроэкономическом уровне и одновременным отсутствием методик оценки эффективности инновационных проектов, связанных со здоровьем населения, в частности, фармацевтических. Между тем такие проекты вносят существенный вклад в форми-

рование здорового общества. Большинство подобных проектов не обладают высокими показателями прибыльности и при всей своей общественной значимости не могут быть самостоятельно реализованы частным сектором. Среди существующих методов оценки общественной эффективности инновационных проектов, нуждающихся в ресурсной поддержке со стороны государства или некоммерческих финансовых институтов, нет методики, которая позволяет учесть специфику фармацевтической отрасли и оценить общественные эффекты, возникающие в ходе реализации фармацевтических проектов.

Данная работа посвящена разработке методического подхода оценки общественной эффективности фармацевтических проектов. В работе проанализированы взаимосвязи состояния здоровья и экономического благосостояния населения. Сделаны выводы об устойчивом влиянии здоровья на заработную плату и предложение труда индивида. В качестве фактора, вносящего огромный вклад в укрепление здоровья населения, выделены инновационные фармацевтические проекты, качественно повышающие состояние здоровья граждан и продолжительность жизни, в том числе период активной трудовой деятельности. Проведен анализ фармацевтической отрасли РФ, в результате которого выявлен её глубокий упадок – неизменное сокращение производственных мощностей, высокая доля импорта на рынке лекарственных средств, отсутствие современных оригинальных фармакологических разработок. Инновационные инвестиционные фармацевтические проекты зачастую сопровождаются крайне высокими рисками, огромными капиталовложениями и длительными сроками реализации. Частный сектор в существующем виде не способен на самостоятельное осуществление подобных проектов. Для осуществления подобных проектов требуется поддержка со стороны государства либо не коммерческих финансовых организаций, представляющих интересы общественности. Проведен обзор и сравнительный анализ существующих методов оценки общественной эффективности инвестиционных проектов, который показал несостоятельность данных методик при анализе проектов, укрепляющих здоровье населения. Наиболее сложной проблемой с этической и экономической точек зрения является учет факторов качества и продолжительности жизни населения, а также их последующая монетизация и приведение к сопоставимому виду. Автором предложена адаптированная под специфику здравоохранительных проектов методика оценки коммерческой и общественной эффективности проектов ИЭОПП СО РАН. Сутью адаптации является учет в денежных потоках по проекту выгод и издержек, которые несет население. Введение в анализ дополнительного типа экономических агентов влечет за собой изменения в блоках оценки внешних и косвенных эффектов, необходимых для расчета общественной эффективности проектов. Данные блоки модифицированы с учетом изменения бла-

госостояния населения, за счет производимых инновационным проектом изменений в здоровье населения. В качестве выгод учтено изменение доходов индивидов, подверженных определенным заболеваниям, и связанных с ними социальными связями прочих индивидов. В качестве издержек – прирост затрат на улучшение состояния здоровья выше указанных индивидов. Методика апробирована на примере двух инновационных фармацевтических проектов. В результате проведенных расчетов получены оценки общественной эффективности проектов и сделаны выводы о сравнительно более высокой общественной значимости проектов воздействующих на здоровье населения, чем на технологические инновации.

Макаров Д.Б.

Место и роль транспортной инфраструктуры в инфраструктурной системе региона

ТГУ имени Г.Р. Державина (г. Тамбов)

Инфраструктурная трансформация социально-экономического развития российского национального хозяйства определяет объективную необходимость инфраструктурных изменений и в региональной системе хозяйствования, изменении стратегии и методологии построения инфраструктурных систем.

Одной из насущных проблем, в построении модернизационной региональной инфраструктурной системы, является недостаточный уровень развития региональной транспортной инфраструктуры, которая является базовой для всех составляющих элементов инфраструктуры региона, что на сегодняшний день является актуальным в текущей жизнедеятельности всего российского сообщества.

В нашем исследовании, предметной составляющей являются аспекты организационно-экономических отношений, возникающие в системе региональной инфраструктуры при элементном образующем развитии ее транспортной составляющей. Объектом исследования является элементная структура механизма единой транспортной инфраструктуры региональной экономики.

Некоторые вопросы регионального инфраструктурного развития нашли свое отражение в работах: Н.Н. Некрасова, Л.И. Абалкина, А.Г. Аганбегяна, А.В. Бузгалина, С.Ю. Глазьева, А.Г. Гранберга, М.Ф. Замятина, В.Г. Игнатова, А.Е. Когут, И.А. Кузнецова, Н.Д. Кондратьева, П.А. Минакира и др.

Изучением проблем управления развитием транспортной инфраструктуры занимались: Б.А. Аникин, И.В. Белов, М.А. Гасанов, Н.Н. Громов., Е.А. Жуков, Л.Б. Миротин, Т.А. Прокофьева, В.И. Сергеев, Е.Ф. Тихомиров, М.П. Улицкий, В.И. Якунин и др.

В предметном рассмотрении проанализируем различные представления об инфраструктуре экономической системы хозяйствования, с целью выявления характерных признаков для наиболее адекватной классификации в структурном или элементном построении инфраструктуры региона и выделении ее транспортной составляющей.

С общеэкономических позиций Кайгородов Д. Г. и Титов Б. М. определяют инфраструктуру в виде общественного капитала или как: «...фундамент, лежащий в основе национальной экономики (транспорт и система коммуникации, услуги электроснабжения и другие общественные услуги), от которого зависит степень экономической активности (промышленности, торговли и др.)». [3]

Очень интересна общеэкономическая трактовка Гольца Г. А., что инфраструктура это: «... созданный на определенном пространстве комплекс условий, стимулирующих развитие экономической деятельности этой территории». [2]

Той же точки зрения придерживается и Л.И. Лопатников, рассматривающий инфраструктуру как: «...совокупность отраслей и видов деятельности, обслуживающих материальное производство, как бы создающая для него общий фундамент». [4]

В финансово-инвестиционном толковом словаре инфраструктура рассматривается как: «Базисная экономическая система страны, включающая транспорт, коммуникации и иные сферы материального производства. Строительство и обслуживание дорог, мостов, канализационных линий и электросистем...». [8]

Как объектно-структурные элементы системы национального хозяйства инфраструктура рассматривается в следующих определениях.

В учебной литературе инфраструктура это «...(здания, сооружения, жилой фонд, внутригородской транспорт, дороги, мосты, инженерные сети, ТЭЦ, непроизводственная сфера) – это то, что обеспечивает функционирование основного производства на данной территории, но не входит в состав промышленных предприятий». [7]

В экономическом словаре Б. Райзберга, Л. Лозовского, Е. Стародубцева инфраструктура трактуется как: «...совокупность отраслей, предприятий и организаций, входящих в эти отрасли, видов их деятельности, призванных обеспечивать, создавать условия для нормального функционирования производства и обращения товаров, а также жизнедеятельности людей... ...В инфраструктуру включают дороги, связь, транспорт, складское хозяйство, внешнее энергоснабжение, водоснабжение, спортивные сооружения, озеленение, предприятия по обслуживанию населения». [6]

Понятийная позиция Носовой С.С. представлена в том, что инфраструктура это: «...система капитальных сооружений, потребляемых коллективно и обычно обеспечиваемых государством (информационные цен-

тры, электростанции, транспортные системы, городские коммуникации и т.п.), необходимых для производства и распределения товаров и услуг, а также для повседневной жизни населения (школы, больницы, центры досуга)». [5]

В исследованиях Брякина С.Н., Кузнецова И.А. региональная инфраструктура это: «...рыночная система видов и форм профессиональной деятельности в совокупности с материально-техническим комплексом, обеспечивающая создание необходимых факторов эффективного воспроизводственного функционирования предприятий и организаций, а также качественно растущей жизнедеятельности населения региона». [1]

Из вышеизложенных определений можно сделать вывод, что инфраструктура эволюционировала от понимания как «обслуживающего инструмента» в комплексно-отраслевом хозяйстве до «предоставления общественно доступных услуг» для всех сфер профессиональной и бытовой жизнедеятельности человека.

На рисунке 1 представлена структурная классификация региональной инфраструктуры с обоснованием места и значимости транспортной инфраструктуры.



Рис. 1. Структурная классификация региональной инфраструктуры

На рисунке мы сформировали (исходя из вышеприведенных определений) два блока региональной инфраструктуры: производственно-материальный и социально-информационный. И соотнесли инфраструктур-

турные элементы согласно доминантным признакам, сущностным для данного элемента инфраструктуры.

Транспортную инфраструктуру мы выделили в отдельный эквивалентный элемент, который в равной степени относится к этим двум блокам, но в основном служит ключевым элементом во взаимосвязанной инфраструктурной системе, обеспечивая эффективное функционирование каждого элемента:

Производственного. Транспортные условия для реального производства: поставка ресурсов через дороги и инженерные коммуникации дорог, средства связи.

Коммерческого. Обеспечение работы розничной и оптовой торговли, аукционов, ярмарок и т.п.

Кредитно-финансового. Система расчетов и платежей за транспортные услуги, информационные услуги.

Жилищно-коммунального. Функционирование системы трубопроводов, электропроводов, дорожные коммуникации, все виды пассажирского транспорта и т.п.

Институционального. Формирование правил, процедур, законодательная инициатива, мониторинг и контроль со стороны «Инфраструктурного провайдера».

Социального. Обеспечение функционирования систем здравоохранения, образования, иных сфер жизнедеятельности человека.

Информационного. Делится на два сегмента. Первый - это информация в средствах массовой информации о деятельности организаций и предприятий транспортной инфраструктуры и их объявления. Второй – это информация сопровождающая функционирование объектов транспортной инфраструктуры, позволяющая определять себя человеку в географическом пространстве и во времени (таблички, указатели, инструкции, прочие информационные табло).

Экологического. Транспортные мероприятия и условия, обеспечивающие охрану окружающей среды, а также формирование эффективных транспортных коммуникаций через «Инфраструктурное поле».

С нашей точки зрения, транспортная инфраструктура это подсистема инфраструктуры, движимые и недвижимые элементы которого выполняют функцию услуги по перемещению в пространстве и во времени материальных объектов (людей и продукты их деятельности, природные ресурсы) и нематериальных объектов (информация, электрическая и иная энергия), и создающая обслуживающие условия для реализации человеческого капитала в его жизнедеятельности.

Определяя видовую характеристику элементов транспортной инфраструктуры, то можно выделить:

Недвижимые элементы - сооружения, устройства, инженерное оборудование, коммуникации автомобильного, водного, железнодорожного, трамвайного, воздушного транспорта, трубопроводной системы, а также инженерная система передачи информации и энергетические линии.

Движимые элементы. Относятся: автомобильный легковой, грузовой транспорт, воздушные суда, железнодорожный подвижной состав, морские и речные суда индивидуального или общественного пользования.

Говоря о ролевом значении транспортной инфраструктуры в инфраструктурной системе региона, нужно заметить, что она выражается в том, что:

- имеет свою отличительную индустриальную составляющую и свой, материально-технический и транспортно-коммуникационный комплекс, эффективность которого напрямую влияет на все инфраструктурные элементы региона;
- транспортная инфраструктура обслуживает все стороны хозяйственной и бытовой деятельности человека, трансформирует социально-экономическую среду обитания человека и модернизационное развитие всех элементов инфраструктуры региона;
- транспортная инфраструктура способна к географическому расширению и преобразованию экономического и социокультурного пространства новых территорий.
- обуславливает межрегиональную и межкластерную адаптацию транспортных инфраструктурных проектов;
- формирует системы мониторинга и контроля за транспортной инфраструктурой региона, и способна приводить транспортные объекты в соответствии с диагностикой результатов развития хозяйствующих субъектов региона;
- предложенная нами (и обоснованная нами в ранних работах) организация «инфраструктурный провайдер» оказывает консалтинговые услуги по прогнозированию и проектированию транспортных «инфраструктурных полей» для различных государственных и частных организаций;
- регулирует и управляет построенными и вновь создаваемыми «инфраструктурными полями» элементов транспортной инфраструктуры региона.

Таким образом, транспортная инфраструктура является базовым и ключевым элементом системы инфраструктуры региона. И формирование единой транспортной системы региона (ЕТСР) как новой концепции развития транспортной инфраструктуры России, позволит повысить эффективность функционирования других элементов инфраструктуры региона и страны в целом.

Литература:

1. Брякин С.Н., Кузнецов И.А. Эволюция региональной инфраструктуры: доминирование сферы ЖКХ. Тамбов.- 2012. - 45 с.
 2. Гольц Г. А. Инфраструктура и общество: принципы стратегии опережающего развития России // Экономическая наука современной России. - 2000. - 18 с.
 3. Кайгородов Д. Г., Титов Б. М. Управление инфраструктурой: теоретико-методологический аспект. Н. Новгород: НИЭР. - 2001. - 67 с.
 4. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. М.: Дело.- 2003. – 56 с.
 5. Носова С.С. Экономическая теория. Учебник. М.: ИТК « Дашков и К°».- 2003. - 24 с.
 6. Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М.- 2010. - 36 с.
 7. Региональная экономика. Под общей редакцией В.И. Видяин, М.В. Степанов. Учебник. М.: ИНФРА-М.- 2007. – 666 с.
 8. Финансово-инвестиционный толковый словарь.- 2002. - 132 с. П.
-

Махметова А.Е.

Оценка проблемности бизнес-процессов предприятий промышленности

ФГБОУ ВПО «СГСЭУ» (г. Саратов)

В современных условиях функционирования промышленных предприятий важным аспектом в управлении является оценка проблемности существующих бизнес-процессов. В этих целях анализ бизнес-процессов целесообразно осуществлять с позиции их целевой функции на основе исследования текущего их состояния, а также мониторинга отраслевой спецификации. Для того, чтобы более точно контролировать проблемность бизнес-процессов предприятия руководству необходимо ввести специальные показатели работы процесса (регламенты), выраженные через ключевые факторы успеха (табл. 1), что позволит осуществлять мониторинг отклонений текущего состояния бизнес-процесса от целевого уровня.

На данный момент в методологии процессного подхода известны различные методики оценки важности, зрелости, приоритетности и проблемности бизнес-процессов. Существует четыре основные методики оценки проблемности бизнес-процессов предприятия: экспертная оценка; разработка критериев проблемности; простая оценка проблем процесса; весовая оценка проблем процесса. Для повышения качества результатов оценки степени проблемности бизнес-процессов рекомендуется провести их предварительную диагностику. В рамках проведения диагностики по каждому бизнес-процессу нужно сформулировать основные проблемы, оценить их силу, на основе чего нужно определить экспертным путем степень проблемности бизнес-процесса (среднее значение силы). Экспертами были разработаны следующие критерии оценки проблемности бизнес-процессов

(в процентах): доля стоимости процесса от общих расходов предприятия (K_1); доля сбоев при выполнении процесса (K_2); степень фрагментарности процесса (K_3); удовлетворенность процессом (K_4) (табл. 2). Для наглядности представим следующую матрицу применительно к оценке проблемности бизнес-процессов обследованного предприятия.

Таблица 1

Матрица сопоставления бизнес-процессов с КФУ ОАО «Электрон»

Бизнес-процессы	Ключевые факторы успеха предприятия						Всего КФУ
	Высокий уровень удовлетворения клиентов	Высокие доходы от реализации услуг	Низкие затраты	Высокое качество управления	Отношения с субъектами рынка	Инвестиционная привлекательность	
<i>планирование производства</i>	0,6	0,8	0,7	0,5			4
<i>материально-техническое снабжение</i>	0,7		0,5				2
<i>реализация продукции</i>	0,9	0,9			0,8	0,7	4
<i>выполнение финансовых операций</i>			0,9				1
<i>анализ деятельности предприятия</i>			0,8	0,7	0,8	0,9	4
Удельный вес КФУ в совокупности процессов (УВ _{КФУ})	0,14	0,32	0,2	0,18	0,1	0,06	1,0

Таблица 2

Оценка проблемности бизнес-процессов ОАО «Электрон»

Бизнес-процессы	Баллы, набранные критериями				Индекс проблемности [1;5] 1 - наименее проблемный, 5 - наиболее проблемный
	(K_1)	(K_2)	(K_3)	(K_4)	
<i>планирование производства</i>	3	1	1	1	1,5
<i>материально-техническое снабжение</i>	1	2	1	2	1,5
<i>реализация продукции</i>	2	3	2	2	2,25
<i>выполнение финансовых операций</i>	1	1	1	1	1
<i>анализ деятельности предприятия</i>	1	1	1	1	1

Таким образом, итоговое значение проблемности бизнес-процесса предприятия по каждому критерию оценивалось в баллах (по 5-балльной

шкале) и рассчитывалось как среднее арифметическое. Согласно данной методике, из совокупности оцениваемых бизнес-процессов выделен процесс, который содержит наибольшее количество проблем и подлежит оптимизации (в нашем случае, бизнес-процесс по реализации готовой продукции).

Литература:

1. *Реинжиниринг* бизнес-процессов: учебник / Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов, А.Д. Киселев. – 2-е изд. – М.: Эксмо, 2007.

2. PCF - Process Classification Framework // APQC. — 2011. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.apqc.org/process-classification-framework>.

Махортова В.К.

Роль и место третичного образования в инновационном развитии России

МГТУ (г. Мурманск)

Введение

Третичное образование (совокупность среднего профессионального, высшего и послевузовского образования) играет ключевую роль в подготовке научных кадров. А так как знания являются движущей силой научно – технического прогресса, система образования является неотъемлемой составной частью инновационного развития любой страны. В данной статье исследуются структурные особенности, основные тенденции развития третичного образования в России, а также его место и роль в инновационном развитии страны.

Структурные особенности системы третичного образования в России

В 2007 году Россия присоединилась к Болонской системе, что означало переход к двухуровневой системе образования: бакалавр – магистр. Пока не все вузы перешли полностью на данную систему, все еще остаются специальности, на которых вузы готовят именно специалистов, а не бакалавров или магистров. Если проследить тенденцию с 2002 по 2006 гг., то можно отметить, что пока еще большая часть выпускников получает дипломы специалистов, а не бакалавров или магистров. В секторе послевузовского образования, наблюдается увеличение числа кандидатов наук, в то время как численность докторов наук остается приблизительно на одном уровне [1, 37].

По областям знаний, обучающиеся в России в 2006 году, распределились следующим образом: 51,3% выпускников получили образование в области социальных наук, бизнеса права и услуг (против 37,4%, в среднем по ОЭСР), 18,3% - в области инженерных наук (против 11,5%, в среднем по ОЭСР), 16,3% - в области гуманитарных дисциплин, искусства и образования (против 24,8%, в среднем по ОЭСР), 9,8% - в области математики, естественных и сельскохозяйственных наук (против 11,8%, в среднем по

ОЭСР), и 4,5% - в сфере здравоохранения и социального обеспечения (против 12%, в среднем по ОЭСР)[1, 38]. Отмечается переизбыток кадров в области экономики и права и недостаток специалистов в области здравоохранения и социального обеспечения.

В России, также наблюдается тенденция к увеличению числа людей, получающих второе, и даже третье высшее образование. Во многом, этому способствует само государство, поддерживающее и финансирующее программы дополнительного образования. Целевая аудитория в данном случае состоит из государственных и муниципальных служащих, работников образовательных и медицинских учреждений, лиц, состоящих на учете в службе занятости, лиц, уволенных в запас с военной службы. Такие государственные программы по дополнительному образованию и профессиональной переподготовке оказывают положительное влияние, как на совершенствование системы образования, так и на снятие социальной напряженности, вызванной отсутствием спроса на отдельные виды специальностей в некоторых регионах страны.

Система третичного образования в России: основные тенденции

В России можно наблюдать следующую тенденцию в системе третичного образования: если в 1990 году на 100 человек, получивших среднее профессиональное образование, приходилось 63 человека, получивших высшее профессиональное образование, то после отмены жесткого регулирования в сфере высшего профессионального образования, в 2007 году на 100 человек, получивших среднее профессиональное образование, пришлось уже 190 человек, получивших высшее профессиональное образование [1, 31]. Данное явление можно объяснить появлением многочисленных частных институтов, филиалов, а также платной формы обучения. Высшее образование стало доступным для более широкого круга пользователей, что привело к снижению его ценности и качества.

По численности всех студентов в системе третичного образования в расчете на 10000 человек, Россия, по состоянию на 2002-2007 гг., имеет максимальные показатели из всех стран ОЭСР [1, 31]. При этом стоит отметить, что, начиная с 1970-х годов, количество финансируемых государством «бюджетных мест» остается неизменным, то есть основной прирост обучающихся в системе третичного образования обеспечивается за счет «платников», бурный рост которых отмечается после 1990-х годов.

Отмечается и другая тенденция: в России, доля студентов, обучающихся с полной учебной нагрузкой («очная форма обучения»), в последние годы начала увеличиваться только на уровне среднего профессионального образования. В сфере же вузовского и послевузовского образования, намечается стремительная тенденция к снижению доли обучающихся с полной учебной нагрузкой. Всё большее количество обучающихся отдает предпочтение неполной учебной нагрузке, то есть вечерним, заочным отделениям и экстернатам. Ещё одним показателем качества третичного образования в России служит доля иностранных студентов. По данному по-

казателю за 2002- 2006 гг., Россия уступает большинству стран ОЭСР, опередив лишь такие страны, как Турция, Польша, Словакия, Корея, Греция.

Вузы в инновационной деятельности России

По оценкам экспертов, лишь 15-20% государственных вузов занимают инновационной деятельностью [1, 47]. Низкая заинтересованность инновационной деятельностью объясняется нехваткой финансирования, противоречивой правовой базой и отсутствием налаженных связей с бизнесом по данному направлению. В 2000-е годы государство пыталось решить данную проблему, реализовав специальные программы. Так, например, в рамках национального проекта «Образование», были реализованы инновационные программы по поддержке вузов. В результате, в 2007 году 57 вузов – победителей получили финансовую поддержку от 200 млн. руб. до 1 млрд. руб. на 2 года, в расчете на один вуз [1, 48]. Обязательным условием стало гарантированное наличие у вузов внебюджетных средств для выполнения проектов в размере не менее 20% бюджетных ассигнований [1, 48]. Благодаря реализации инновационных программ, усилились такие элементы инфраструктуры вузов, как: бизнес – инкубаторы, центры передачи технологий и учебно – научные инновационные комплексы. Однако эти меры не привели к стремительному развитию инноваций в системе высшего образования. Причинами выступают некоторые внутренние и внешние сдерживающие факторы. К внутренним факторам относят: низкую инновационную активность преподавателей и научных сотрудников, устаревшую материально – техническую базу, недостаток площадей, недостаток информации о рынке, слаборазвитые связи между университетами и бизнесом. К внешним факторам относят: недостаточную государственную поддержку инновационных предприятий при вузах, незаинтересованность бизнеса в сотрудничестве с вузами.

Закключение

Таким образом, были рассмотрены основные структурные особенности и тенденции развития третичного образования в России. В связи с появлением платного образования и множества коммерческих институтов, качество образования ухудшилось, рынок труда оказался перенасыщенным специалистами в области коммерции, менеджмента, бизнеса и права, в то время как отмечается дефицит кадров инженерных и социально значимых профессий (например, в области медицины). Вузы, являясь основой любой развитой национальной инновационной системы, сталкиваются в России с административными, организационными и законодательными барьерами, не позволяющими им полноценно участвовать в инновационном развитии страны и эффективно взаимодействовать с предприятиями. Таким, образом, государству стоит уделить особое внимание развитию третичного образования в России.

Литература:

1.Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации, Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации, Москва. – 2009. - 206с.

Налесная Я.А.

**Влияние внедрения грейдовой системы оплаты труда
на эффективность деятельности органов государственной и
муниципальной власти**

ЮФУ (г.Таганрог)

Проблема оценки эффективности деятельности государственных гражданских служащих до сих пор находится в центре внимания. Так, например, еще в Федеральной программе «Реформирования государственной службы Российской Федерации (2003–2005 год)», утвержденной Указом Президента Российской Федерации 19 ноября 2002 г. № 1336 отмечалось, что одной из основных проблем современного состояния государственной службы Российской Федерации является недостаточная эффективность деятельности органов государственной власти и их аппаратов. На сегодняшний день население оценивает эффективность деятельности госслужбы в России на достаточно низком уровне, о чем свидетельствуют результаты опроса россиян: 10% респондентов считают ее эффективной, а большинство (от 56,6% до 66,5%) характеризуют ее как неэффективную.[1]

Федеральная программа «Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации (2009–2013 годы)», утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 10 марта 2009 г. № 261, определила одним из своих основных направлений реформирования и развития системы государственной службы РФ именно повышение эффективности государственной службы Российской Федерации и результативности профессиональной служебной деятельности государственных служащих. В числе прочих задач указывается необходимость повышения мотивации государственных служащих и обеспечение условий для увеличения результативности их профессиональной служебной деятельности, создание адекватных материальных стимулов в зависимости от объема и результатов работы государственных служащих, а также создание и внедрение системы показателей результативности профессиональной служебной деятельности государственных служащих.

В действующей нормативной базе российской государственной службы заложена, но не реализована возможность стимулирования результативности госслужащих. Согласно положениям Федерального закона «О государственной гражданской службе» (п. 14 – 16 ст. 50), по отдельным должностям может устанавливаться особый порядок оплаты труда служащих, который основывается на показателях эффективности, определяемых в срочном служебном контракте.

На сегодняшний день, действующая система оценки госслужащих (в виде аттестации и квалификационного экзамена) не в полной мере отвечает поставленным перед ней задачам, в связи с тем, что оценка состояния

кадров гражданской службы не должна строиться на основе только формализованных показателей (возраст, образование, стаж работы), необходимо выявлять то, насколько работники эффективно выполняют возложенные на них функции и обязанности. Для создания условий, обеспечивающих повышение эффективности органов власти, требуется совершенствование информационного и аналитического обеспечения принятия решений на всех уровнях государственного управления. Практическим инструментом, дающим возможность оценить эффективность и результативность деятельности государственных служащих, обеспечить тесную взаимосвязь результатов деятельности госслужащих с условиями оплаты труда, стимулирования и карьерного роста, может являться грейдовая система, внедрение которой в систему оценки эффективности и результативности деятельности государственных гражданских служащих муниципальных образований позволит обоснованно и всесторонне проводить оценку эффективности деятельности госслужащих, связать исполнение должностных обязанностей госслужащих с целями и задачами органа государственной власти и стимулировать максимально эффективную реализацию ими своих обязанностей, закрепленных в должностном регламенте [2]. Практическим инструментом, дающим возможность оценить должности и рабочие места и на их основе сформировать квалификационные группы, является система грейдов.

Внедрение грейдовой системы оценивания должностей и оплаты труда дает возможность решить следующие задачи:

- определение относительной ценности существующих должностей с точки зрения стратегии;
- оптимизация системы оплаты труда;
- проведение оценивания работников относительно соответствия должностям, которые они занимают;
- создание дополнительных условий для карьерного роста и т. д.

Грейд является диапазоном «оценок» (баллов) или рангов должностей, в котором они считаются равнозначными и равноценными и соответственно имеют одинаковый диапазон оплаты. Таким образом, каждый грейд имеет свой диапазон оплаты. Каждый диапазон может быть разбит на разряды с соответствующими межквалификационными соотношениями (тарифными коэффициентами или должностными окладами). Особенности стимулирования труда государственных гражданских служащих определяются: спецификой их труда и императивностью института госслужбы. Наиболее важными являются материальные мотивы, карьерный рост, социальные гарантии, стабильность занятости. Установлено, что особенности дифференциации содержания и условий труда государственных гражданских служащих зависят от категории и группы должностей.

Использование грейдовой системы заработной платы, регулирование в зависимости от должности и качества выполнения государственных услуг позволит влиять на эффективность их труда, повышение качества деятельности.

Литература:

1.Официальный портал Правительства Ростовской области// [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.donland.ru/>

2.Налесная Я.А. Совершенствование управления социальной инфраструктурой города в условиях реформирования системы местного самоуправления /Известия Южного федерального университета. Технические науки. 2006. Т. 72. № 17. С. 131-133.

Панина Е. А.

Рейтинг социально-экономического развития регионов.

Сущность и содержание

НИУ «БелГУ» (г. Белгород)

Уровень социально-экономического развития страны – важный макроэкономический показатель, который складывается из аналогичных показателей на региональном уровне. Данный показатель во многом определяет темпы и особенности политики, проводимой в субъекте федерации, так как каждый регион стремится к социальной стабильности, экономическому процветанию за счет использования собственного потенциала.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 6 сентября 2011 г. № 1540-р была утверждена «Стратегия социально-экономического развития ЦФО на период до 2020 года»[1]. В данном документе анализируются основные проблемы регионов Центрального Федерального округа, пути улучшения показателей экономических, социальных, финансовых и прочих сфер жизни общества, рассматривается сценарий социально-экономического развития. Каждый Федеральный округ РФ имеет собственную долгосрочную стратегию социально-экономического развития, представляющую собой совокупность планов и способов их реализации с учетом всех особенностей субъектов округа. А долгосрочность стратегии объясняется необходимостью исполнения намеченных целей путем систематических изменений во всех сферах жизни.

Чтобы правильно оценить эффективность политики, проводимой в субъекте в социальной и экономической сферах в определенный временной период, требуется такой показатель, который учитывал бы наряду с важными показателями малозначимые. Основными принципами оценки уровня социально-экономического развития региона являются следующие:

- использование системного подхода к оценке показателя, учитывающего все значимые показатели;
- отслеживание взаимосвязей базовых показателей;

- использование упорядоченной структуры частных и интегральных характеристик регионального развития;

- соответствие системы показателей целям мониторинга и прогнозирования экономического, социального развития регионов.

В качестве параметров для расчёта комплексной оценки уровня социально-экономического развития региона чаще всего выбираются следующие показатели:

- валовой региональный продукт (ВРП);

- объем инвестиций в основной капитал на душу населения;

- объем внешнеторгового оборота;

- финансовая обеспеченность региона;

- процентная доля занятых (уровень работающего населения);

- процентное соотношение среднедушевых доходов и среднедушевого прожиточного минимума;

- доля населения с доходами выше прожиточного минимума;

- общий объем розничного товарооборота и платных услуг на душу населения;

- основные фонды отраслей экономики на душу населения. [2]

По данным показателям строится некая комплексная оценка, расчет которой по каждому региону позволяет сравнить полученные значения и сделать вывод о том, какой из регионов опережает другие в своём развитии.

Эксперты РИА Рейтинг в рамках совместного проекта с газетой «Московские Новости», агентством «Прайм», радиостанцией «Эхо Москвы», газетой «Известия» подготовили методику построения рейтинга, основанную на комплексном анализе социально-экономического положения в субъектах РФ. Рейтинг построен на основе объективных показателей официальной статистики, доступных широкому кругу заинтересованных пользователей. В рейтинге не использовались экспертные оценки. [3]Рейтинг регионов, отражает развитие экономической, бюджетной и социальных сфер субъектов РФ по 16 количественным показателям, на основе данных официальных ресурсов Росстата и Минфина.

По результатам рейтинга можно выделить «большую шестерку» - регионы, занимающие лидирующие позиции в экономической и социальной сферах. В «большую шестерку» входят Москва, Санкт-Петербург, Ханты-Мансийский АО, Тюменская область, Московская область и Ямало-Ненецкий АО. Именно эти субъекты федерации являются «донорами» федерального бюджета, на них приходится почти половина отечественного ВВП, здесь формируются потребительские спросы и отсюда исходят основные экспортные пути, работают или базируется большинство крупнейших корпораций страны, в том числе все основные российские монополисты. Данные регионы удерживают свои позиции на протяжении длительного периода.

Таблица 1. Положение регионов в рейтинге социально-экономического развития 2010-2012 гг.

Место по итогам 2012 года	Субъект РФ	Место по итогам 2010 года	Место по итогам 2011 года	Интегральный рейтинг
1	г. Москва	1	1	80.678
2	г. Санкт-Петербург	2	2	74.057
3	Ханты-Мансийский АО	3	3	71.226
4	Тюменская область	4	4	70.856
5	Московская область	6	5	67.388
6	Ямало-Ненецкий АО	5	7	61.497
7	Свердловская область	8	9	63.319
8	Республика Татарстан	10	6	62.413
9	Ленинградская область	13	13	58.319

Почти все республики Северного Кавказа, национальные республики Поволжья, Сибири и Дальнего Востока занимают нижнюю часть рейтинга. Несмотря на поддержку со стороны государства, здесь намечается спад практически по всем показателям.

Иначе дело обстоит в середине рейтинга. Субъекты федерации со средним уровнем социально-экономического развития меняют свои места в рейтинге постоянно. Например, абсолютным лидером по росту позиций в рейтинге регионов является Воронежская область, улучшившая свое положение в рейтинге на 11 ступеней за 2 года и находящаяся согласно последним результатам на 24 позиции. Красноярский край за последние годы потерял 7 позиций в рейтинге. Это объясняется неблагоприятной ситуацией на мировом рынке цветных металлов и снижении экспорта.

Однако следует отметить, что данный рейтинг не точен, так как создавался без вмешательства специалистов и не учитывает малозначимые показатели, которые в некоторых случаях могут полностью изменить положение субъекта в рейтинге. Например, ситуация с Белгородской областью, теряющей позиции из-за снижения экспорта железных руд. Несмотря на это, регион входит в первую десятку по главным показателям рейтинга среди субъектов и в первую пятерку среди регионов Центрального Федерального Округа.

Рейтинг уровня социально-экономического развития регионов – основной ориентир внутренней политики государства. Он обозначает самостоятельность, эффективность проводимой политики региона, способность реализовывать все виды потенциалов или же наоборот зависимость и спад важнейших показателей. На основе рейтинга распределяются средства финансирования субъектов. Главным образом рейтинг наглядно показывает, какой регион нуждается в особом внимании со стороны государства,

какие отрасли субъектов являются малоразвитыми. Другими словами, правильно составленный рейтинг социально-экономического развития регионов адекватно характеризует ситуацию в субъекте, способствует экономическому развитию, а также совершенствует систему регулирования со стороны государства.

Литература:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 6 сентября 2011 г. № 1540-р об утверждении документа «Стратегия социально-экономического развития ЦФО на период до 2020 года».

2. Светульников С.Г., Комплекснозначный анализ и моделирование неравномерности социально-экономического развития регионов России [Текст]: монография / С.Г. Светульнова, А.В. Заграновская, И.С. Светульников.– СПб.: 2012. – 129 с.

3. Риарейтинг/ [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.riarating.ru

Паюнова А.О.

Роль и значение экономического анализа в управлении организацией

МГТУ им. М.А.Шолохова (г. Егорьевск)

Обеспечение эффективного функционирования организаций требует в настоящее время грамотного управления их деятельностью, которая во многом определяется умением ее анализировать. С помощью экономического анализа изучаются тенденции развития, системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, выявляются резервы повышения эффективности деятельности, вырабатывается стратегия развития.

Анализ в общем понимании этой категории представляет собой один из общих методов изучения явлений природы и общественной жизни. Благодаря всеобщности анализа как метода научного познания он в настоящее время широко используется во всех сферах научной деятельности. В экономике анализ применяется с целью выявления сущности, закономерностей, тенденций экономических и социальных процессов, хозяйственной деятельности на всех уровнях и в разных сферах экономики. Анализ служит отправной точкой прогнозирования, планирования, управления экономическими объектами. Таким образом, одним из видов анализа является экономический анализ деятельности организации [1].

Однако анализ не может дать полного представления об изучаемом явлении без синтеза, то есть без установления связей и зависимостей между отдельными составными частями. Только единство анализа и синтеза обеспечивает научное изучение экономических явлений и процессов.

В современных условиях рыночной экономики знание методов и владение приемами экономического анализа приобретают особую актуальность. Особенно это важно для тех организаций, которые при ограниченности использованных ресурсов стремятся максимизировать получение прибыли. Поэтому в долгосрочном, и особенно, в краткосрочном периоде

перед руководителями стоит проблема поиска и реализации альтернативных управленческих решений.

Особенно будет возрастать роль и значение экономического анализа как функции управления на этапе реализации принятого решения. Так с помощью приемов и методов экономического анализа руководители осуществляют контроль и регулирование процесса реализации принятого решения. Сравнивая фактические полученные результаты с запланированными, выявляя отклонения, анализируя причины, вызвавшие их, руководство организации может скорректировать возникшие отклонения и привести в соответствие фактические результаты с запланированными [3].

Анализ экономической деятельности является базой для принятия управленческих решений. Для их обоснования необходимо выявлять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы, производственные и финансовые риски, определять воздействие принимаемых решений на конечные результаты деятельности организаций.

Результаты экономического анализа дают возможности принять меры, направленные на изменение целей и обязательств организации, чтобы избежать в будущем возникновения потерь и снижения эффективной работы.

Литература:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. 3 – изд., испр. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2005. – 329 с.

2. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб./Г.В.Савицкая.-13 –е изд. испр.-М.:Новое знание, 2007. – 679 с.

3. Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономический анализ деятельности предприятия: учеб./Т.Г.Беляева. – Москва.: Инфра-М, 2009. – 295 с.

Проценко В.В.

Экономический потенциал международного транспортного коридора «Восток-Запад»

РЭУ им. Г.В.Плеханова

Аннотация: В статье рассматриваются перспективы развития международного транспортного коридора «Восток-Запад». Для анализа приведены данные по объему транспортировки грузов по Транссибирской магистрали.

Ключевые слова: Железнодорожный транспорт, создание конкурентного транспортного коридора, международный транспортный коридор «Восток-Запад, Транссибирская магистраль.

Территория нашей страны обладает большим количеством ресурсов, одним из которых является земля. Огромная территория нашей страны и ее географическое местоположение позволяют нам быть коридором между Европой и Азией. Для реализации транспортно-транзитного потенциала страны, приоритетной задачей является развитие направления «Восток-Запад». Транссибирская магистраль обеспечивает выход на востоке к се-

тям железных дорог Китая, Северной Кореи, Казахстана и Монголии, через Россию на запад в Европейские страны. При транспортировке грузов по Транссибирской магистрали, время доставки сокращается в два раза, в сравнении аналогичной транспортировкой через океан. Это конкурентное преимущество может позволить увеличить объем грузовых перевозок, с условием формирования привлекательности сервиса.

Как сообщает в своем докладе первый вице-президент ОАО «РЖД» В.Н. Морозов: «переключение транспортировки 1 млн. контейнеров ДФЭ (Двадцатифутовый эквивалент - условная единица измерения вместимости грузовых транспортных средств) по альтернативному транспортному железнодорожному коридору «Восток-Запад» принесет прирост валового мирового продукта на 2,9 млрд. долл.» Следующая диаграмма показывает наличие имеющегося потенциала.

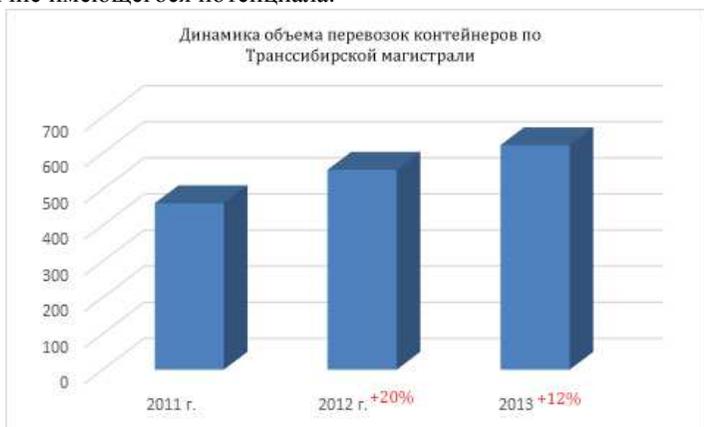


Рис. 1. Рассчитан на основе предоставленных данных ОАО «РЖД»

Ежегодный объем торговли между Европой и Азией оценивается в 600 млрд. долл., из этого товарооборота по железным дорогам перевозиться примерно 1%. Для развития потенциала транспортного коридора «Восток-Запад» следует рассматривать как целостную транспортную инфраструктуру, ориентированную на сотрудничество государств.

Одним из приоритетных направлений по развитию транспортного коридора является создание транспортных узлов на маршруте Транссибирской магистрали, использующие интермодальные методы транспортировки по схеме DAP (англ. delivered at point) - доставка товара в указанное место назначения с оплатой импортных пошлин и местных налогов и по схеме DDP (delivered duty paid) - доставка товара в указанное место назначения очищенное от налогов и пошлин. Развитие сервиса транспортировки грузов в железнодорожной отрасли несомненно увеличат спрос на эти услуги и возможно составят достойную конкуренцию трансокеанскому маршруту.

Пузийчук С.В.

О важности внедрения CRM-систем в деятельность компаний

СПбГЭУ (г. Санкт-Петербург)

CRM расшифровывается как Customers Relationship Management, представляет систему по управлению взаимоотношениями с потребителями. CRM основана на применении высокотехнологичных информационно-управленческих технологий, посредством которых компания выстраивает долгосрочные взаимоотношения с клиентами на принципах взаимовыгодного сотрудничества. Система основана на клиенто-ориентированном подходе.

CRM-системы появились в 70-х годах двадцатого столетия.

На мировом рынке усиливалась конкурентная борьба за потребителя. Росли рекламные бюджеты. Увеличивался рост каналов взаимодействия с покупателями. Требовалась более адресная, целенаправленная работа с потребителем. Эту задачу и взял на себя CRM. Благодаря его внедрению в компаниях стал увеличиваться объем клиентской базы, значительно сокращаться время на сервисное обслуживание клиентов, происходил рост доли лояльных потребителей и другие позитивные сдвиги. Появлению CRM способствовали и новые информационные технологии: системы сбора информации о потребителях, инструменты для анализа поведенческих характеристик покупателей, маркетинговые показатели анализа и др. В частности, ее прототипами явились такие автоматизированные системы взаимодействия с потребителями, как: SFA (Sales Force Automation - система автоматизации работы торговых агентов), SMS (Sales & Marketing System-система информации о продажах и маркетинге), CSS (Customer Support System - система обслуживания клиентов). Сегодня CRM-системы представлены следующими видами:

- Оперативной CRM-системой (основана на автоматизации операций исполнителей и операционных руководителей)
- Аналитической CRM-системой (основана на автоматизации процессов, анализирующих клиентскую базу)
- Коллаборационной CRM-системой (основана на автоматизации контактов с клиентами по различным каналам связи)
- Sales Intelligence CRM (основана на аналитических CRM технологиях, позволяющих определить такие показатели, как: клиентооборот, прибыль с каждого клиента, характеристики клиентов сегмента и др.

Технологически программы CRM представляют собой приложения по автоматизации и оптимизации бизнес-процессов, структурируемые в первую очередь, в маркетинге, продажах и сервисе. Улучшение и оптимизация бизнес-процессов здесь происходит благодаря персонализации взаи-

моотношений с клиентами. Компания в этом случае сосредоточивается не на продукте, как это было ранее, а на клиенте. За счет этого и повышается эффективность бизнес-процессов в работе с клиентами. Набор приложений в CRM связывается единой стратегией, интегрируется во внутрифирменную информационную среду на основе единой базы данных.

Оптимизация взаимоотношений с клиентами является важным, но не единственным преимуществом CRM-систем.

При ее внедрении также : автоматизируются бизнес-процессы, улучшается управление продуктовым портфелем, автоматизируется документооборот, улучшается учет рабочего времени, улучшаются коммуникации внутри компании, налаживается статистика, улучшается финансово-экономический и статистический анализы. По аналитическим отчетам внедрение CRM снижает расходы на управление на 10- 20 %,увеличивает объемы продаж на одного продавца на 10-30%,увеличивает удовлетворенность клиентов на 10%.

Итогом внедрения и использования CRM становится повышение стратегических конкурентных преимуществ компании, ведущих, в конечном счете, к увеличению прибыли. За стратегией CRM, определенно, - будущее. Все больше и больше руководителей компаний понимают, что их бизнес создан для клиента, и без него он существовать не может, что клиент и есть самое важное звено в компании.

Родцевич О.Н.

Анализ отраслевой структуры пищевой промышленности Республики Беларусь

БГЭУ (г. Минск)

Роль пищевой промышленности в развитии национальной экономики Республики Беларусь определяется прежде всего тем, что она обеспечивает рациональное питание населения, способствует устранению неравномерности потребления пищевых продуктов как во времени, так и в региональном разрезе, позволяет эффективно использовать сельскохозяйственное сырье, сокращать его потери [1, с.259].

В Республике Беларусь пищевая промышленность занимает третье место после машиностроения и топливной промышленности по объему выпущенной продукции в общем объеме промышленного производства и составляет 18,5 %.

Показатели функционирования предприятий пищевой промышленности за 2005-2012 гг. приведены в таблице 1.

Таблица 1 — Основные показатели функционирования пищевой промышленности Республики Беларусь

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Число предприятий, ед.	865	813	796	806	805	815	807	805
Объем продукции (в фактически действующих ценах), млрд. р.	10155	12249	14584	19156	26297	33558	61344	113725
Удельный вес продукции пищевой промышленности в общем объеме продукции промышленности, %	16,2	15,8	15,3	14,6	20,3	20,1	17,6	18,5
Среднегодовая численность работников, тыс. чел.	131	134	138	140	149,4	151,8	151,7	150,9
Прибыль от реализации продукции, млрд. р.	621	764	1105	864	1341	2566	7386	9 343,4
Рентабельность реализованной продукции, %	8,3	8,4	10,1	5,9	6,0	9,2	15,7	19,8

Примечание — Источник: [2].

Пищевая промышленность Беларуси характеризуется сложной структурой. В ее состав входят более двух десятков подотраслей с их многочисленными специализированными производствами. Наиболее крупными являются мясная (30,1 %), молочная (28,3 %), хлебопекарная (6 %), сахарная (4,5 %), рыбная (4,1 %), кондитерская (3,8 %).

Наиболее привлекательной с точки зрения экспорта является мясомолочная отрасль. Внедрение передовых технологий, ориентированных на высокую степень обработки продукции сельского хозяйства, положительно отражается на структуре экспорта. За 2013 г. произведено 135 025,8 млрд. бел. р. пищевой продукции, что составляет 101,9 % прироста по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. [3].

Основной объем экспорта пришелся на страны СНГ – 87,6 % от общего объема. В денежном выражении составило 128,8 млн. долл., что на 19,4 % больше, чем за аналогичный период 2012 года. В страны вне СНГ поставлено производственных товаров на 19,8 млн. долл., что составляет 13,3 % общего объема. Темпы роста на данных рынках — 166,3 %.

В составе производств, примыкающих к пищевой промышленности, можно выделить: производство средств гигиены и косметики; производство спирта, ликероводочной и винной продукции; производства пива; табачно-махорочное производство.

Литература:

1. Национальная экономика Беларуси: учебник / В. Н. Шимов, Я. М. Александрович, А. В. Богданович [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. В. Н. Шимова.— 2-е издание., перераб. и доп. — Минск: БГЭУ, 2006.— 751 с.

2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2013. — Минск: Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2013.—715 с.

3. О производстве промышленной продукции в 2013 г. [Электронный ресурс] / Министерство статистики и анализа РБ. - Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/industrial_output.php — Дата доступа: 30.01.2014.

Романенко Е.М.

Концептуальное согласование государственного и территориального маркетинга

ДОИППО (г. Днепрпетровск)

Концепция территориального маркетинга уже довольно долго разрабатывается в развитых государствах, прежде всего в связи с реализацией внешнеэкономических управленческих функций органов государственной власти. Именно активное участие государственных органов управления в создании благоприятной для страны внешней среды стало основой формирования концепции территориального маркетинга.

Большинство исследователей считает, что понятие „территориальный маркетинг” необходимо трактовать как использование концепции, методологии и технологии маркетинга субъектами управления экономических систем мезо- и макроуровней (мезомаркетинг и макромаркетинг). Так, муниципальный маркетинг - это маркетинг в деятельности органов местного самоуправления, региональный - маркетинг в деятельности региональных органов государственного управления (местных государственных администраций, правительства Автономной Республики Крым), национальный - маркетинг в деятельности правительства Украины.

Государственный маркетинг в значительной мере можно считать и территориальным маркетингом. Территориальный маркетинг, - по определению А. Панкрухина, – это маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также тех внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория [1, С.10]. В связи с этим можно выделить:

- маркетинг территорий, объектом внимания которого выступает территория в целом, осуществляющийся как внутри, так и за ее пределами;
- маркетинг на территориях, объектом внимания которого являются отношения по поводу конкретных товаров, услуг и т.п., что осуществляется в пределах территории [2].

Маркетинг государственных органов власти относительно страны в целом или ее отдельных территорий является разновидностью территориального маркетинга (общегосударственный или региональный маркетинг).

Однако нужно иметь в виду, что, как и в случае с некоммерческим маркетингом, субъектно и функционально территориальный маркетинг значительно более широкий, чем государственный маркетинг. Субъектами, которые активно осуществляют продвижение и, условно говоря, „продажу территории”, выступают территориальные органы власти и управления, местные экономические агентства развития, туристические операторы и агентства, торговые дома, спортивные комитеты и федерации, любые другие структуры, локализованные на территории и проявляющие активность с целью привлечения внимания к ней возможных потребителей (заказчиков продукции) и удержания уже присутствующих [3, С.559].

Деятельность органов государственной власти является основным системосозидающим фактором территориального маркетинга, однако далеко не единственным его компонентом. Функционально на уровне территориального маркетинга довольно тяжело отделить управленческую деятельность органов государственного управления от маркетинговой деятельности других субъектов территории. Деятельность всех субъектов маркетинга территории ориентирована на создание, поддержку или изменение определенных мнений, намерений и поведения субъектов-потребителей относительно территории, ее возможностей, а также возможностей самих субъектов на этой территории. Органы государственной власти, как и другие субъекты территориального маркетинга, осуществляют деятельность в интересах территории и ее субъектов.

Основное в этой деятельности – оптимальное использование, развитие и воспроизведение ресурсов территории. Наиболее четко эта основная функция государственных органов управления проявляется на уровне маркетинга страны. Интегральной задачей государственного маркетинга выступает формирование и улучшение рыночного имиджа страны, ее престижа, деловой и социальной конкурентоспособности. Для этого органы государственного управления содействуют расширению деятельности субъектов экономики как внутри страны, так и за ее пределами, привлечению инвестиций и заказов для отечественных товаропроизводителей и т.п. При этом главное внимание концентрируется на основных потенциальных выгодах страны с точки зрения привлекательности размещения инвестиций и заказов.

Маркетинг страны не связан с изменением границ и является некоммерческим, хотя самых важных опосредствованных экономических результатов такого маркетинга можно выделить довольно много. Это эффекты реализации геофизических, финансовых, технико-технологических и кадровых ресурсов (использование вне территории внутренних ресурсов и привлечение внешних), рост объемов и активизация внешнеэкономической деятельности, результаты участия в международных проектах и т.п.

Государственный маркетинг существенно отличается от маркетинга страны, поскольку включает в себя значительно больше конкретных функций. Ключевой аспект деятельности в маркетинге страны — „целенаправленное формирование, положительное развитие и продвижение имиджа страны” [1, С.50].

Относительно страны маркетинг территории ориентирован на повышение (поддержку) ее имиджа, привлекательности для других стран, их субъектов, ведущих хозяйство, других социальных институтов и населения, престижа в международных организациях. Соответственно и стратегии государственного маркетинга как маркетинга территории имеют преимущественно рекламный характер и условно сводятся к маркетингу имиджа, маркетингу привлекательности, маркетингу инфраструктуры и маркетингу населения, персонала [4].

Подобным же образом значительной частью исследователей интерпретируется и маркетинг регионов как функция, совокупность обязанностей в сфере государственного управления или использования определенного типа маркетинговых инструментов (реклама, пиар и т.п.). Однако мы соглашаемся с мнением, что правильно было бы понимать под региональным маркетингом третья – философию, требующую ориентации всей системы власти и менеджмента на нужды целевых групп потребителей товаров и услуг территории [3, С.585]. В этом контексте региональный маркетинг практически совпадает с использованием маркетинга органами государственного управления на уровне региона.

Таким образом, наиболее важной составляющей концепции территориального маркетинга для обоснования методологии применения маркетинга в государственном управлении является установление связи между маркетинговой деятельностью органов государственной власти разного уровня и объектами управления системного характера. В пределах концепции территориального маркетинга целесообразно рассматривать проблемы функций и направлений реализации государственного маркетинга на разных уровнях государственной власти.

Литература

1.Панкрухин А. П. Маркетинг территорий. Учеб. пособие / А.П.Панкрухин. – М.: Издательство РАГС, 2002. – 328 с.

2.Сачук Т. В. Территориальный маркетинг: новый взгляд на менеджмент в социокультурной сфере / Т. В. Сачук // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств. - 2006. - №3(1). - С. 150-153.

3.Панкрухин А. П. Маркетинг / А. П. Панкрухин. – М.:ИКФ Омега-Л, 2002. – 656 с.

4.Логунцова И. В. Технология брендинга в государственной политике России / И. В. Логунцова. // Вестник Московского университета. Сер. 21. Управление (государство и общество). - 2007. - № 4. - С. 81-90.

Романов Е.В.

**Развитие экономического механизма менеджмент-образования
в России: региональный аспект**

МаГУ (г. Магнитогорск)

Проблема развития и совершенствования экономической системы менеджмент-образования на современном этапе реформирования высшего профессионального образования приобретает особую актуальность. При не снижающемся потребительском спросе (и об этом убедительно свидетельствует приемная компания 2013 года) контрольные цифры приема на управленческие направления подготовки ежегодно уменьшаются. Так, в 2013 году эти цифры были уменьшены на 19,8% по сравнению с 2012 годом. Востребованность менеджмент-образования определяется следующими факторами:

1. Управленческое и экономическое (как его составляющая часть) знание является необходимым для специалиста любой сферы деятельности. Как принимать целесообразные решения в условиях ограниченных ресурсов для получения максимального результата – необходимо знать каждому.

2. Достаточно большое число абитуриентов – дети представителей малого и среднего бизнеса. Родители осознают, что передать бизнес детям можно только в том случае, если они владеют экономико-управленческим знанием.

3. В основе формирования управленческих компетенций лежит умение воздействовать на личность и коллектив через знание психотипов, и эти умения являются универсальными.

4. Формирование у будущих выпускников умения учиться, умения самостоятельно «добывать» новое знание в условиях быстрого обновления знаний, в менеджмент-образовании осуществляется на основе изысканий в новой предметной области – области менеджмента знаний (управление знаниями).

Наметившаяся в течение ряда лет тенденция к снижению контрольных цифр приема на направления экономико-управленческого профиля привела к тому, что во многих университетах, не являющихся профильными (классических, технических и т.д.) весь прием осуществляется на контрактные места. Это создает условия для оттока талантливой молодежи в вузы, где есть бюджетное финансирование экономических и управленческих направлений подготовки. Вероятность того, что впоследствии эта молодежь вернется в родные города—крайне низка. Такая «утечка мозгов» создаст в будущем ощутимые проблемы для инновационного развития регионов. С другой стороны, перед вузами расположенными в относительно небольших городах, будет стоять задача сохранения кадрового потен-

циала, педагогических школ и приобретенного опыта подготовки менеджеров. Совершенствование экономического механизма менеджмент-образования, должно осуществляться в контексте совершенствования экономического механизма ВПО в целом. Здесь необходим комплексный подход, предполагающий и государственную поддержку:

1. Разработка механизма финансовой поддержки талантливой молодежи, желающей получить образование по направлениям подготовки, для которых не предусмотрено бюджетное финансирование.

2. Развитие системы образовательного кредитования, предполагающей, в том числе, снижение ставок по кредиту до 0% для успевающих на «отлично», государственных гарантий по реструктуризации кредита и т.д.

3. Реализация механизмов государственного-частного партнерства, создание фондов поддержки вуза выпускниками и т.д.

4. Создание малых предприятий, в том числе на основе объединения потенциалов студентов экономико-управленческих и других (технических, гуманитарных, естественно-научных) направлений подготовки.

5. Повышение эффективности сетевого взаимодействия между образовательными организациями на основе использования дистанционных образовательных технологий с целью продвижения образовательных услуг.

6. Использование кадрового потенциала вуза для повышения квалификации и профессиональной переподготовки граждан при реализации концепции «обучение всю жизнь» на региональном уровне.

Рябухин М.А.

Проблемы автоматизации управленческого учета на предприятии

СПбГПУ (г. Санкт-Петербург)

Цель работы – изучение особенностей процесса автоматизации управленческого учета на предприятии и выявление основных проблем.

Управленческий учет - необходимый инструмент для управления организацией, позволяющий повысить ее конкурентоспособность, прибыль и контроль над хозяйственными рисками.

Главной причиной автоматизации управленческого учета на предприятии является большой объем разнообразных операций. Без автоматизированной системы затраты и сроки на обработку такого количества информации неимоверно велики. Практически невозможно получить необходимую информацию в нужном количестве и в требуемые сроки для принятия управленческого решения.

Способы автоматизации управленческого учета во многом зависят от особенностей бизнеса и стратегических задач компании. Однако нужно понимать, что управленческий учет — это не цель, а средство полноцен-

ной информационной поддержки всего управленческого цикла (рис.1). Поэтому в результате ведения такого учета должны получаться ясные и правдивые финансово-экономические показатели, основываясь на которых руководство предприятия может эффективно им управлять.



Рис. 1. Управленческий цикл на предприятии

На сегодняшний день на отечественном рынке представлено большое количество компаний, специализирующихся на создании программ для автоматизации управленческого учета. Некоторые из них представлены в табл.1.

Таблица 1

Программы автоматизации управленческого учета на предприятии

№	Компания	Программный продукт
1	«1С»	«1С: Предприятие», «1С: Финансовое планирование»
2	«Капитал Софт»	«Капитал»
3	«ИНТЕЛЕВ»	«ИНТАЛЕВ: Корпоративные финансы»
4	«7 Soft»	«Управленческий учет: версия 3.3»
5	«ИНОТЕК»	«ИНОТЕК ПРЕДПРИЯТИЕ»
6	«БухСофт»	«БухСофт: Предприятие»

Автоматизация управленческого учета позволяет решить следующие задачи:

- общее повышение надежности информационной системы;
- разгрузка персонала от рутинных и сложных операций;
- уменьшение количества внутрифирменных сверок;
- ускорение подготовки информации для целей управленческого учета.

Однако, при автоматизации управленческого учета неизбежно возникает ряд проблем, т.к. бухгалтерский учет не предоставляет всей информации, необходимой для принятия управленческих решений, либо предоставляет ее в иных разрезах. Соответственно автоматизация управленческого учета будет затруднена по следующим причинам:

Сложность учета по проектам. Бухгалтерский учет обычно ведется в разрезе структурных подразделений, а для управленческих целей наибольший интерес представляет учет доходов и расходов в рамках проектов.

Различия в оценке активов, истинная стоимость которых может существенно отличаться от бухгалтерской, несмотря на переоценку.

Трудность учета внутреннего перемещения средств. В бухгалтерском учете для этого используется счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты». Но при большом количестве проводок аналитика этого счета сильно разрастается и разобраться в ней становится очень сложно, а "очистить" от внутренних проводок управленческий учет практически невозможно.

Отсутствие нормативного регулирования управленческого учета. Российский бухучет регулируется ПБУ и другими нормативными актами. Что касается управленческого учета, то порядок его ведения зависит только от специфики работы предприятия. У крупной компании, состоящей из нескольких предприятий, или у средней фирмы, разделенной в целях оптимизации управления на несколько юридических лиц, неизбежно возникают проблемы консолидации управленческих данных, которые поступают из разных подразделений.

Увеличение издержек на обработку и приведение к единому формату разнотипных данных при большом количестве дочерних организаций.

Отсутствие гарантии в достоверности данных, полученных на базе бухгалтерской информации, и, как следствие, искаженное представление о работе компании.

Ошибки, связанные с вводом неверных значений справочников аналитического учета.

Попытки одновременной автоматизации всех процессов.

Большинства этих ошибок можно избежать путем организации единой базы первичных данных, которая могла бы использоваться для составления как бухгалтерской, так и управленческой отчетности.

Помимо этого, необходимо принять ряд решений по стандартизации учета. Первичные данные должны вводиться по единым для всей компании правилам, любое нарушение которых контролируется учетной системой. Это позволит сократить сроки подачи информации руководству и значительно снизить затраты на обслуживание и сопровождение информационных систем организации.

Таким образом, при разработке программно-прикладных продуктов, предназначенных непосредственно для автоматизации управленческого

учета, обязательным условием является принятие во внимание всех выше-приведенных особенностей. Иначе предпринятые усилия и вложенные средства не принесут желаемых результатов.

Литература:

1.Бронникова Т.В. Оценка эффективности внедрения информационной системы управления предприятием. Измеримые цели и контроль их достижения // «Экономика и жизнь» №47, 2008 г. С24

2.Долотова Н.Л. Формирование системы управленческого учета в коммерческой организации. Научно-технические ведомости СПбГПУ Издательство: Санкт-Петербургский государственный политехнический университет (Санкт-Петербург). 2006. № 48-2. С.143-145

3.Красова О.С. Основные средства организации // Московская финансово – промышленная академия. 2011г. С. 3-6.

4. Пономарева С.В. Учет основных средств // Бухучет в строительных организациях. Май 2012г. N 5. С.5-10.

5. Силаенков А.Н. «Информационные технологии в разработке управленческих решений» // Изд-во ОмГТУ, 2010 №51 С 10-23

6. Шильдт А. П. «Анализ объектов и элементов управленческого учета» // Изд-во Амфора, Ноябрь 2010г. №11. С 5.

7. Поддубный А.А. Расчет экономического эффекта от внедрения системы автоматизации.// Новая бухгалтерия. Август 2010г. Выпуск 8. С. 15-18

8. Ядыков С.С Эффективность информационных систем: докопаться до истины // Консультант" №5'2010. –55с.

Сабирзянова Г.Л.

**Математическое моделирование
в вопросах государственного дефицита**

Российский Исламский Институт (г. Казань)

Бюджетный дефицит играет важную роль в развитии инфляционных процессов, разрушающих экономику страны. Постоянный бюджетный дефицит ведет к возникновению государственного долга. Значительная государственная задолженность отрицательно влияет на экономику: ведет к усилению поляризации общества, негативно сказывается на темпах экономического роста, расходы по обслуживанию государственного долга усиливают бюджетный дефицит.

С научной точки зрения представляется интересным выявить количественные взаимосвязи между дефицитом бюджета и другими макроэкономическими показателями. В следующей таблице приведены коэффициенты корреляции между дефицитом государственного бюджета и показателями, рассчитанными по годовым статистическим данным (2000-2011 гг) России и Казахстана.

	Показатели										
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI
Россия	-0,07	-0,06	0,11	0,08	0,56	0,2	-0,15	-0,1	0,25	-0,16	-0,8
Казахстан	-0,91	-0,88	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,91	-0,87	-0,8	-0,92	-0,16

I - валовой внутренний продукт, млрд. рублей;

II - продукция промышленности, млрд. рублей;

III - производство электроэнергии, млрд. квт-ч;

IV - добыча нефти, млн. тонн;

V - добыча природного газа, млрд. куб.м;

VI - добыча угля, млн. тонн;

VII - продукция сельского хозяйства, млрд. рублей;

VIII - инвестиции в основной капитал (за счёт всех источников финансирования), млрд. рублей;

IX - коммерческий грузооборот предприятий транспорта (без трубопроводного), млрд. т-км;

X - денежный агрегат M2, млрд. рублей, на конец периода;

XI - средний номинальный курс национальной валюты.

Близкие к -1 коэффициенты корреляции (для Казахстана) указывают на высокую степень линейной зависимости между дефицитом бюджета и другими показателями, за исключением последнего. Для статистических данных по России такая тенденция не прослеживается.

Между деньгами и ВВП есть прямая связь. Безосновательна точка зрения различных экономических школ: «Нельзя печатать деньги, это приведет к инфляции». Важный вопрос, который необходимо задавать: «Каков объем денежной массы, который не приводит к инфляции или дефляции?»

Данное высказывание из [2] между деньгами и ВВП мы проверили на статистических данных по России и Казахстану, построив регрессионные уравнения.

$$\text{Россия: } ВВП = 7403,67 + 2,04 \cdot M2 + \varepsilon ,$$

$$\text{Казахстан: } ВВП = 1964,33 + 3,13 \cdot M2 + \varepsilon ,$$

т. е. ВВП линейно зависит от денежного агрегата M2.

Таким образом, одно из решений проблем дефицита государственного долга согласно [2] состоит в грамотном сеньораже.

Литература.

1.Селезнев, А. В. Совокупный государственный долг, его регулирование/ А. В. Селезнев. - М.: Экономист, 2008.– 241 с.

2.Хайдар Баш, Модель национальной экономики - новая экономическая система/ Хайдар Баш. – К.: Идел Пресс, 2010. – 160 с.

Сергеева И.А.

Тенденции развития лизинга в России

Московский финансово-юридический университет МФЮА

Активное использование лизинга в экономической деятельности предприятий привлекает пристальное внимание экономистов к сущности и содержанию этой экономической категории и побуждает к всестороннему рассмотрению и анализу проявлений лизинговой деятельности. Сущность же лизинговой деятельности, как признается всеми исследователями, заключается в привлечении недостающих денежных средств и вложении их в основные фонды длительного пользования.

В федеральном законе РФ «О финансовой аренде (лизинге)» № 164 от 29.10.1998г. дается следующее законодательное определение лизинга: «лизинг – совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга».

Лизинг как финансовый инструмент призван стимулировать предприятия обновлять свои основные фонды через механизм налоговых льгот: включение лизинговых платежей в себестоимость продукции, ускоренная амортизация. Предполагалось, что эти льготы позволят предприятиям (в зависимости от того, на чьем балансе числится переданное в лизинг имущество) высвободить значительные средства за счет снижения налога на прибыль. Однако, из-за недоработки отдельных положений нормативно-правовой базы не всегда предприятия могут в полной мере воспользоваться этими льготами.

Формально российский лизинговый рынок начал формироваться с принятием закона РФ «О финансовой аренде (лизинге)» № 164 от 29.10.1998 г.

С отменой лицензирования лизинговой деятельности перестал существовать и централизованный статистический учет лизинговой деятельности. Но благодаря исследованиям крупных лизинговых ассоциаций и консалтинговых компаний, например, информационного агентства «Эксперт РА», регулярно собирается и обрабатывается информация, позволяющая характеризовать основные тенденции развития лизинга в России. Сегодня статистическая информация, представленная различными исследовательскими специализированными организациями, показывает, что лизинг проник практически во все отрасли и устойчиво удерживает за собой ряд специализированных сфер. Лизинговая деятельность активно конкурирует с кредитной деятельностью банков и показывает большую привлекательность, чем арендные взаимоотношения.

В истории развития лизинга в России можно выделить несколько этапов, тесно связанных с этапами становления рыночных отношений и формирования рыночного нормативно-правового обеспечения.

Кризис 2008-2009 г.г. внес существенные изменения в темпы и тенденции развития лизингового рынка. Рынок лизинга существенно сжался, а многие средние компании были вынуждены свернуть свою деятельность.

С 2010 г. наблюдается восстановление развития рынка лизинга. Этому способствовали следующие факторы:

- стабилизация финансового состояния лизингополучателей, оживление малого бизнеса;
- появление и активная позиция на рынке лизинга крупных компаний – лизингодателей с государственным участием;
- снижение процентных ставок по кредитам банков;
- смягчение критериев риска, по которым определяется допустимость сделки лизингодателями (уровень аванса, ликвидность предмета лизинга, срок деятельности и финансовые показатели лизингополучателя, и др.).

Оживление рынка лизинга во многом обязано активным действиям государства по стимулированию процессов модернизации и инновационного развития предприятий посредством лизинга.

В настоящее время на рынке лизинга все более проявляются тенденции развития узкой специализации лизинговых компаний, что явно свидетельствует о новом этапе развития данного вида предпринимательской деятельности.

Сибгатуллина Р.М.

Проблемы платежеспособности предприятия и пути их решения

Институт управления и безопасности предпринимательства (г.Уфа)

Проблема платежеспособности в современном мире весьма актуальна. От того, насколько успешно она решается, зависит многое в экономической и социальной жизни любой страны в широком смысле слова, практически любого предприятия в узком смысле. Суть проблемы низкой платежеспособности состоит в том, что у компании в ближайшее время может не хватить или уже не хватает средств для своевременного погашения обязательств. Индикаторами низкой платежеспособности являются неудовлетворительные показатели ликвидности, просроченная кредиторская задолженность, сверхнормативные задолженности перед бюджетом, персоналом и кредитующими организациями.

О недостаточной финансовой устойчивости, то есть срывов платежей в будущем и зависимости финансового положения компании от внешних источников финансирования, свидетельствуют снижение показателя автономии ниже оптимального, отрицательная величина собственного капита-

ла компании. Также индикатором недостаточного уровня финансирования текущей деятельности компании за счет собственных средств является снижение чистого оборотного капитала ниже оптимальной его величины и, тем более отрицательная величина чистого оборотного капитала.

В работе по восстановлению платежеспособности предприятия особый комплекс проблем связан с формированием концептуальной модели структурной оптимизации капитала. Это обусловлено тем, что организационно-имущественная структура любого предприятия является ресурсом не менее важным, чем собственно финансовые ресурсы, он обязательно должен быть задействован как неотъемлемый элемент стратегии финансового оздоровления.

По своему содержанию структурная оптимизация капитала, направленная на финансовое оздоровление и обеспечивающая восстановление платежеспособности предприятия, есть стратегия приведения состава его капитала к таким пропорциям, которые способствуют минимизации задолженностей, наращиванию входящих и экономии исходящих финансовых потоков.

Возможны два основных методологических подхода к построению указанной стратегии:

- комплекс мероприятий внутренней реструктуризации активов действующего предприятия;

- комплекс мероприятий по реорганизации хозяйствующего субъекта с формированием на базе его имущественного комплекса новых субъектов путем их слияния и присоединения, разделения и выделения.

Восстановление платежеспособности любой компании имеет смысл, даст положительный и долгосрочный эффект лишь в рамках реализации определенного инвестиционного проекта. В условиях, когда хозяйствующий субъект стремится наращивать входящий финансовый поток и экономить исходящий, финансовый лизинг становится эффективным механизмом кредитования капитальных вложений в новые машины и оборудование.

Наиболее важным, неотъемлемым элементом лизингового механизма является предоставляемая им возможность финансировать капиталовложения хозяйствующих субъектов в обновление производственных фондов за счет средств в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией. Эта особенность лизинга обеспечивает позитивные результаты в работе по финансовому оздоровлению и восстановлению платежеспособности российских производственных компаний.

Литература:

1. Адамов В.Е., Ильенкова С.Д., Сироткина Т.П., Смирнов С.А. Экономика и статистика фирмы. - М.: Финансы и статистика.- 2012.-252с.

2. Баканов М.И., Кашаев А.Н., Шеремет А. Д. Экономический анализ. Теория, история, современное состояние, перспективы. — М.: Финансы.- 2011.-320с.

3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник.- 3-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М.- 2013.- 425 с.

Скрынникова О.В.

Учет операций по поступлению и выбытию особо ценного и недвижимого имущества

КубГУ (г. Краснодар)

Согласно положениям статьи 120 Гражданского кодекса Российской Федерации, к недвижимому и особо ценному движимому имуществу, в отношении которого учреждение не имеет права самостоятельного распоряжения (далее - ОЦИ), относится:

- особо ценное движимое имущество, закрепленное за бюджетным учреждением собственником этого имущества или приобретенное бюджетным учреждением за счет выделенных собственником имущества бюджетного учреждения средств, а также недвижимое имущество бюджетного учреждения;
- недвижимое имущество и особо ценное движимое имущество, закрепленное за автономным учреждением собственником этого имущества или приобретенное автономным учреждением за счет выделенных таким собственником средств.

Критерии отнесения имущества к особо ценному движимому имуществу установлены пунктом 4 постановления Правительства РФ от 26 июля 2010 г. № 538.

Учет операций осуществляется на счете 021006000 «Расчеты с учреждением» по балансовой стоимости особо ценного имущества бюджетных, автономных учреждений, с корректировкой показателей счета на балансовую стоимость поступившего (выбывшего) имущества перед составлением годовой отчетности (40110172) в корреспонденции со счетом 440110172 «Доходы от операций с активами» (240110172 «Доходы от операций с активами»).

На суммы изменений показателей счетов 421006000 (221006000), учреждение направляет Учредителю Извещение (ф.0504805) в порядке, установленном Учредителем и отраженном учреждением в рамках формирования учетной политики.

Следует отметить, что ОЦИ, приобретенным за счет средств от приносящей доход деятельности (в т. ч. за счет средств ОМС) в процессе деятельности, учреждения вправе распоряжаться самостоятельно. Поэтому отражать его на счете 0.210.06.000 не нужно. Изменение счета 221006000 происходит только в сторону уменьшения, так как поступление отсутствует.

Литература

1. Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его

применению: Приказ Минфина РФ №157н от 01.12.2010 г. // СПС Консультант-Плюс

2. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ №174н от 16.12.2010 г. // СПС Консультант-Плюс

3. Письмо Минфина РФ от 17 января 2013 г. № 02-06-07/111

4. Письмо Минфина РФ от 18 сентября 2012 г. № 02-06-07/3798

5. Письмо Минфина РФ от 26 сентября 2012 г. № 02-06-10/3912

Соколова М.И.

Особенности конкуренции на рынке инноваций

ЮУрГУ (г. Челябинск)

Рынок инноваций – это система экономических отношений, возникающих в процессе обмена результатами инновационной деятельности. Субъектами инновационного рынка являются предприятия, организации, учреждения, фонды, физические лица (ученые и специалисты) и т.д.

Объектами инновационного рынка являются результаты интеллектуальной деятельности, представленные:

в овеществленной форме (в виде оборудования, агрегатов, опытных установок, инструментов, технологических линий и т.д.);

в неовещественной форме (данные научно-исследовательских, проектно-конструкторских работ в виде аналитического отчета, обобщающего описания способа, конструкторской и технической документации);

3) в виде знаний, опыта, маркетинга, проектного управления, инжиниринга и других научно-практических услуг, связанных с сопровождением и обслуживанием инновационной деятельности.

Признаки классификации рынка инноваций:

1. Характер инноваций (рынок лицензий, рынок технологий и т.д.). На рынке лицензий предметом обмена становятся результаты интеллектуальной деятельности. На рынке технологий покупаются и продаются технологии уже подтвердившие свою эффективность на практике.

2. Форма собственности. Данный признак характеризует потоки нововведений между субъектами различных форм собственности.

Место реализации инноваций. Различают внутренние и внешние рынки инноваций.

Рынок инноваций включает совокупность рынков производителей научно-технической продукции, производителей инновационного продукта и их потребителей.

Конкуренция является стимулирующим фактором развития рынка инноваций.

Выделим некоторые особенности конкуренции на рынке инноваций:

1) конкуренция является главным фактором восприимчивости предприятия к инновациям;

2) конкуренция вынуждает предпринимателя постоянно искать и находить новые виды продуктов и услуг, востребованных рынком;

3) конкуренция заставляет предпринимателей осваивать продукцию более высокого качества по ценам рынка;

4) конкуренция стимулирует использование наиболее эффективных способов производства.

Систему факторов конкурентоспособности инновационной фирмы можно разделить на две основные группы:

1. Первая группа факторов (внутренних) определяется элементами конкурентного преимущества фирмы.

2. Вторая группа факторов (внешних) включает параметры социально-экономической среды.

Конкуренция в экономике выполняет ряд функций, наиболее важные из которых:

- определение рыночной стоимости товаров;
- сведение конкретного труда к общественно необходимому;
- давление на нерентабельные производства.

Неотъемлемой стороной инновационного продукта как товара является его рыночная стоимость. Поскольку инновационный продукт отличается новизной и носит индивидуальный характер, на него невозможно установить твердую цену, привязанную к величине затрат на его создание. По этой причине в инновационной сфере применяются договорные цены по соглашению между покупателем и продавцом.

Сурков А.А.

Проблематика комбинации прогнозов

ИАТЭ НИЯУ МИФИ (г. Обнинск)

В практической деятельности прогнозирования при получении нескольких прогнозов экономических показателей зачастую ставится выбор между полученными результатами по их качеству. В большинстве случаев лучший прогноз остается для последующего использования, а все остальные – отбрасываются. Но, даже менее качественный прогноз может содержать полезную информацию, которая не содержится в других прогнозах, или же интерпретировать связи между переменными по-своему. Эти идеи лежат в основе комбинации прогнозов, при котором даже простое усреднение нескольких прогнозов может привести к улучшению точности прогноза [1].

Началом применения метода комбинирования прогнозов считается публикация Бейтса и Грейнджера (1969) [2]. Они были первыми, кто разработал оптимальную аналитическую модель для объединения прогнозов

и первые кто на практике показали преимущества комбинации прогнозов. В дальнейшем Грейнджер развил свои идеи в данной теме [3], [4].

Хотя методика объединения прогнозов показала свою эффективность на практике, многие исследователи до сих пор сомневаются в оправданности её применения. На сегодняшний день, наряду с большим количеством публикаций на данную тему, нет достаточных исследований или конкретных практических результатов, которые бы однозначно определили эффективность метода комбинирования прогнозов, установили бы конкретные правила для комбинирования прогнозов или же объяснили эффект улучшения прогнозирования от объединения. Кроме этого, остаются до конца не решенными некоторые проблемы, связанные с объединением, а именно – предпочтительная форма объединения и нахождение оптимальных весовых коэффициентов для объединяемых прогнозов или же предпочтительное количество объединяемых прогнозов [5].

Учитывая актуальность заявленной проблемы и преимущества комбинации прогнозов, ставится задача изучить влияние формы объединения и методов построения весовых коэффициентов на результаты комбинации прогнозов и найти оптимальную методологию для построения комбинированного прогноза.

Для этих целей будет взят ряд экономических временных рядов и несколько методов прогнозирования. В ходе работы будут сравнен эффект от количества объединяемых прогнозов, эффект от применения различных методов построения весовых коэффициентов и эффект от формы объединения прогнозов. Данные исследования должны быть реализованы в виде программного компонента, который можно было бы использовать в дальнейшем при практических исследованиях.

Кроме практических результатов я попытаюсь проверить ряд гипотез о том, почему объединение прогнозов лучше по точности отдельных прогнозов и сформулировать правила по оптимальной комбинации прогнозов.

Литература:

1. Френкель А.А. Прогнозирование производительности труда: методы и модели [Текст] / Френкель А.А. – Москва: Экономика – 1989. – 142 стр.
 2. Bates J. M., Granger C. W. J. The combination of forecasts [Текст] / Bates J. M., Granger C. W. J. – Operational Research Quarterly, №4 – 1969. – 451 стр.
 3. Wallis K. F. Combining Forecasts – Forty Years Later [Текст] / Wallis K. F. – 6th Eurostat Colloquium on Modern Tools for Business Cycle Analysis – 2010.
 4. Newbold P., Granger C. W. J. Experience with Forecasting Univariate Time Series and the Combination of Forecasts [Текст] / Newbold P., Granger C. W. J. – Journal of the Royal Statistical Society, № 2 – 1974. – 131 стр.
 5. L. M. de Menezes, D. W. Bunn and J. W. Taylor. Review of Guidelines for the Use of Combined Forecasts [Текст] / European Journal of Operational Research, Vol. 120 – 2000. – 190 стр.
-

Современные аспекты ценообразования на предприятиях питания

УрГЭУ (г. Екатеринбург)

Ресторанный бизнес является одним из наиболее интенсивно развивающихся направлений индустрии гостеприимства и туризма. Именно ценообразование является наиболее сложной составляющей этого бизнеса.

Традиционно предпочтения посетителей предприятий питания определяются соотношением «цена-качество» блюда. Классическими методами расчета продажных цен на предприятиях питания являются: метод установления цены путем прибавления наценки к стоимости сырьевого набора, входящего в блюдо, и метод установления цены путем прибавления наценки к отдельным видам сырья, входящим в данное блюдо. Т.е. калькулирование продажной цены осуществляется на основании стоимости сырья, включаемого в рецептуру блюд. Часто исходное сырье поступает по разным ценам из разных источников и при изменении покупных цен хотя бы на один вид сырья необходимо рассчитывать новую продажную цену. Трудоемкость данного процесса «заставляет» часть предприятий питания отказываться от калькуляции или калькуляция составляется периодически, а цены на блюда устанавливаются на основе заданных пропорций между элементами цены.

Один из самых распространенных методов – ценообразование путем наценки (метод мультипликатора), который очень прост в расчетах. Продажная цена блюда определяется путем умножения себестоимости сырья на ценообразующий фактор. Приведем расчет стоимости блюда:

- себестоимость сырья - 135 руб.
- затраты на сырье – 28 % (средний процент для ресторанов 28-34 %)
- ценообразующий фактор – $100 : 28 = 3,57$
- цена блюда - $135 \text{ руб.} \times 3,57 = 481,95 \text{ руб.}$

Данный метод учитывает только издержки на сырье (необработанное или полуфабрикат высокой степени готовности) и не учитывает затраты на оплату труда, которые могут быть высокими для блюд, приготовленных из необработанного сырья, и низкими для блюд, приготовленных из полуфабрикатов. Соответственно, несмотря на то, что совокупные затраты (затраты на сырье, затраты на оплату труда) и в том, и в другом случае могут быть одинаковыми, при данном методе продажная цена блюд, приготовленных из полуфабрикатов, из-за высокой себестоимости исходного сырья будет более высокая.

В настоящее время ресторан - это место для приема пищи, встреч, общения, деловых переговоров; место, где организован отдых посетителей путем предоставления развлекательных и эстетических услуг (шоу, интерьер, звуковое, визуальное и обонятельное оформление), которые как

бы ничего не стоят для посетителя, но в завуалированной форме входят в цену блюд. И процесс ценообразования становится не просто процессом формирования продажной цены в зависимости от себестоимости сырья и размера наценки, которая должна покрывать все расходы предприятия и позволять получать прибыль, а творческим процессом. Существенными факторами, влияющими на цену блюда в ресторане, являются месторасположение ресторана, кухня, цена среднего чека, интерьер, атмосфера, методы обслуживания, набор дополнительных услуг, сервис, квалификация и собственно имя шеф-повара и сомелье.

В меню могут присутствовать блюда как с минимальной наценкой (бизнес-ланчи; блюда, приготовленные из сырья с высокой себестоимостью), так и с максимальной наценкой (блюда с низкой себестоимостью; блюда, пользующиеся особой популярностью). Детское меню может формироваться с минимальной наценкой, но каждый ребенок «приводит» с собой не менее 2-х взрослых, соответственно покупаются и блюда с высокой наценкой. Немаловажное значение имеет бренд предприятия и его узнаваемость. Цена блюда может варьировать в зависимости от времени суток: утреннее меню, бизнес-ланч или вечернее меню.

Известный итальянский ресторатор Марциано Палли предлагает устанавливать цену на блюда, учитывая степень влияния ниже перечисленных параметров на цену продажи (соотношение между параметрами условно): стиль ресторана - 7%; желаемый уровень дохода - 15%; категория клиентов - 20%; склонность клиентов к затратам - 15%; финансовые возможности клиентов - 10%; себестоимость блюда - 25%; цены конкурентов - 8%. [1]

Современные рестораторы определяют вектор ценообразования, исходя из перспектив развития ресторана и решения определенных стратегических задач (обеспечение безубыточности работы предприятия, достижение определенной рентабельности, достижение заданного объема продаж, расширение присутствия в определенном регионе, обеспечение узнаваемости бренда предприятия, завоевание определенной доли рынка, лидерство в качестве блюд).

Увеличение среднего размера чека, пропускной способности зала и оборачиваемости одного посадочного места; увеличение или изменение сегмента рынка потребителей, определение сегмента потенциальных и перспективных клиентов являются тактическими задачами ценообразования, для решения которых важно изучение покупательского спроса, что позволяет выявить уникальность и ценность предложения для клиента. Продажная цена блюда при этом ограничивается только покупательской способностью потребителя.

Одновременно с решением тактических задач проводится расчет уровня себестоимости продукции, анализируются цены конкурентов, осу-

шествуется выбор ценовой стратегии - высоких, низких или переменных цен; определяется ценовой сегмент работы предприятия в целом и ценовые границы для конкурирующих позиций меню. Только наличие низких цен или применение скидок не является конкурентным преимуществом. Интересно использование гибких ценовых стратегий, которые обусловлены неодинаковой чувствительностью к цене разных категорий посетителей. Ценовая гибкость определена использованием ценовой дискриминации с целью увеличения объемов продаж. Например, могут вводиться специальные цены на некоторые виды блюд: с 10 ч до 12 ч или с 17 ч до 19 ч, для определенных категорий посетителей (студенты, дети). Посетители, чувствительные к цене, воспользуются таким предложением. Объявление о скидках на все меню, или «специальное меню» может привести к оттоку посетителей, для которых цена – это элемент престижа, показатель качества блюда. Скидки могут дать положительный результат только за счет экономически обоснованного увеличения оборота и роста потока посетителей.

Комплексное применение разных методов ценообразования обеспечивает прибыльность и загрузку предприятия. Наиболее распространенными затратными методами можно считать: метод полных издержек (обеспечивает полное покрытие всех затрат и получение планируемой прибыли); метод прямых затрат, или метод стоимости изготовления (затраты учитываются на единицу продукции); метод предельных издержек; расчет цен на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли; метод рентабельности заемных средств.

К рыночным методам расчета цены относятся: методы с ориентацией на потребителя (метод оценки реакции посетителей, метод с ориентацией на спрос); методы с ориентацией на конкуренцию (метод следования за рыночными ценами, метод ориентации на конкурента, метод определения цены на основе принятых в практике данного рынка цен); методы психологического ценообразования (метод неокругления цен на блюдо, метод уменьшения стоимости заказа в меньшую сторону до 1 руб., скидки, купоны, бонусная система для постоянных клиентов).

Просчитаем эффективность проведения акции с использованием скидочных купонов: один купил - второй получил за полцены. Определим количество людей, которое придет с купоном и воспользуется предложением. Предположим, что уровень возврата составит 5 % (т.е. из 100 купонов 5 купонов вернулось в ресторан), при этом 5 % посетителей получают скидку в 50 процентов, а 95 % посетителей платят полную цену. Продажи до акции составляли 120 000 руб. на 100 человек, средний чек – 1200 руб. Продажи во время проведения акции – 117 000 руб., средний чек – 1170 руб. (у 95 чел. - средний чек 1200 руб., у 5 чел. – средний чек 600 руб.).

Соответственно, для того чтобы объем продаж во время акции не только не уменьшался, а увеличивался, необходимо:

- при среднем чеке 1200 руб. увеличить число посетителей до 103 чел. (минимум): $100 + [(120\ 000 - 117\ 000) / 1200] = 102,5$ чел.

- при числе посетителей 100 чел. средний чек у посетителей, не имеющих скидки, должен вырасти не менее чем на 2,63 %:

$$1200 + [(120\ 000 - 117\ 000) / 95] = 1231,58 \text{ руб.}$$

$$(1231,58 / 1200 \times 100) - 100 = 2,63 \%$$

Весьма актуально использование стратегии престижных цен. Рестораны назначают высокую цену для привлечения определенного сегмента посетителей и создания имиджа эксклюзивности. Посетителей ресторанов можно «купить» на возможности присутствовать на кухне во время приготовления ужина, поставив столик прямо на кухне. Они готовы заплатить больше за отдельные виды блюд, которые приготовлены из фермерских продуктов, или из продуктов без ГМО, или из мяса телят, откармливаемых по особой рецептуре. Российские рестораторы, изучая феномен устойчивого развития скандинавской кухни, когда скандинавские повара перестали стесняться национальных продуктов, также пытаются развивать региональную кухню или возрождают рецепты столетней давности, что позволяет привлекать посетителей и устанавливать цены с учетом неординарности блюда. Креативные рестораны используют модную тенденцию в кулинарии - «молекулярную кухню» для создания невероятных блюд и вкусовых сочетаний, что позволяет удивлять посетителей необычными блюдами, например жидким хлебом и вином в газообразном состоянии, по соответствующим ценам. Необычность оформления интерьера, подачи блюд (ресторан «В темноте» с ужином в кромешной темноте – в Париже, Лондоне, Москве; ресторан «Метро» в стиле метрополитена в Москве; ресторан «Склад № 5» в Санкт-Петербурге, исторически расположенный в подвале знаменитого гастронома «Елисейский магазин» в обстановке мещанских трактиров XX века, где подаются блюда дореволюционной русской кухни; ледяной ресторан в Дубаях, подводный ресторан на Мальдивах, туалетный ресторан в Тайвани) придают «изюминку» ресторану и привлекают посетителей, несмотря на «недемократичность» цен.

С течением времени цены на отдельные блюда могут изменяться в сторону увеличения: например, на пользующиеся популярностью фирменные блюда (с авторской рецептурой и авторским оформлением шеф-повара), с особой подачей блюда - например, фламбе. Это вопрос престижа как для ресторана, так и для посетителей, заказывающих такие блюда.

В последнее время рестораторы активно применяют очередной психологический прием — дешевая кухня при высокой стоимости спиртных напитков.

Таким образом, цена - важная категория ценности блюда. Выражение «Всё течёт, всё меняется, ничего не стоит на месте» [2] как нельзя верно подходит для современных рестораторов, т.к. гибкая и экономически обоснованная политика цен должна выстраиваться на заданном отрезке времени для конкретного предприятия, находящегося в данном месте. Размер наценки определяется, исходя из конкурентоспособности продажной цены: нижняя граница зависит от себестоимости ингредиентов блюда, издержек и т.д., а верхняя — от предполагаемой цены продажи блюда. Ценообразование - динамичный процесс, и использование на практике многообразия факторов, влияющих в той или иной мере на формирование цены, позволяет предприятиям сегмента HoReCa осуществлять свою деятельность эффективно и прибыльно.

Литература:

1.Палли М. Справочник современного хозяина ресторана: 100 идей для достижения превосходства в конкурентной борьбе. М: Астрель, 2002. С.40.

2.Гераклит биография. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://antimason.ru/1433-geraklit-iz-efesa.html>

Тимохина О.В., Симоненко И.Г.

Информационная система управления колледжем

КГБОУ СПО КСК (г. Комсомольск-на-Амуре)

Управленческая деятельность руководителя образовательного учреждения включает в себя обработку больших объемов информации, её анализ и использование. В связи с этим одним из условий оптимального управления является организация информационного обеспечения руководителя образовательного учреждения, т.е. необходимы технологии, при помощи которых управленец сможет обработать эту информацию быстро и точно, с минимальной затратой сил и времени.

В настоящее время сформировался рынок готовых информационных программ для образовательных учреждений. Но при их практическом применении возникает ряд трудностей, связанных, прежде всего с тем, что разработчик программы не учитывает всех особенностей управленческих задач конкретного учебного заведения, отсутствуют возможности внесения изменений ими самостоятельно, программа привязана к учреждению-разработчику. Следовательно, плохо адаптируется к конкретному учебно-му заведению.

Проанализировав сложившуюся ситуацию, администрацией колледжа было принято решение о создании и внедрении собственной информационной системы управления, базирующейся на единой информационной платформе.

Данная информационная система позволит колледжу:

- комплексно автоматизировать управление бизнес-процессами;
- предоставить возможность накопления информации;

- обеспечить «прозрачность» управления;
- предоставит дополнительные информационные сервисы.

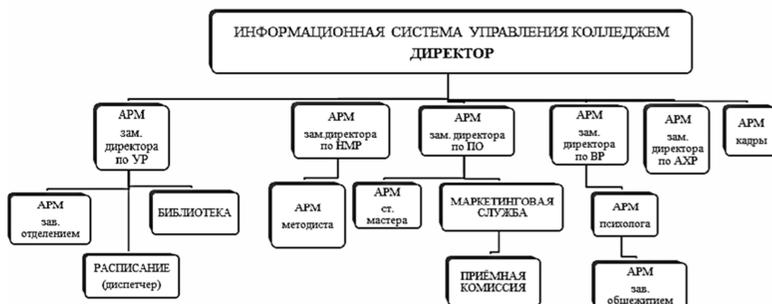


Рис. 1 – Функциональная структура информационной системы управления Информационная система управления КСК разработана в соответствии с основными направлениями деятельности (бизнес-процессами) образовательного учреждения. Функциональные модули соответствуют функциональной структуре колледжа (рис. 1).

На сегодняшний день в полном объеме разработаны и апробируются 3 подсистемы, остальные находятся на различных этапах разработки.

В целом, автоматизированная информация в процессе управления используется для работы со студентами, родителями, классными руководителями, составления отчетности, оперативного руководства.

Эффективность от внедрения информационной системы в управление колледжем определяется объемом, скоростью, качеством выполняемых работ и заключается:

- в уменьшении количества рутинных операций по оформлению документов;
- в ускорении процесса поиска и классификации информации;
- в снижении трудовых и стоимостных затрат на обработку информации, анализ и составление отчетной документации отделения;
- в своевременной подготовки отчетности;
- в более качественном принятии решений.

На базу данных «Информационная система управления колледжа» имеется свидетельство о государственной регистрации № 2012620278.

Улитин Б.И., Улитин И.Б.

**Кластерная модификация метода сопряженных взаимодействий
для решения задачи распределения ресурсов
в реальном масштабе времени**

НИИУ ВШЭ - Нижний Новгород, ННГУ (г. Нижний Новгород)

Задача распределения ресурсов является ключевой для любого предприятия. Руководитель ставит цели, опираясь на те ресурсы, с помощью которых возможно достижение этих целей и какое количество этих ресурсов доступно реально предприятию.

Но предприятие не работает в изолированном от внешнего мира пространстве, оно действует в рамках него. И именно внешняя среда является определяющим фактором деятельности предприятия. Можно сказать, что предприятие является самостоятельной ситуативной сущностью своей макросреды, холоном.

Каждое предприятие обладает некоторым набором своих внутренних ресурсов. Но помимо них, предприятию необходимы и ресурсы, предоставляемые (бесплатно или же с определенной стоимостью) внешней макросредой. Но такие ресурсы, как и любые прочие, являются ограниченными и потому должны быть некоторым образом распределены между предприятиями. И в рамках данного распределения ресурсов предприятия вынуждены взаимодействовать между собой во избежание различных конфликтов, отрицательно сказывающихся на экономике в целом.

Но макросреда, являющаяся по сути колонизированным пространством, динамична. Она постоянно меняется: под действием каких-то внутренних событий, взаимодействий ее составных частей. А значит, предприятие в каждый момент времени должно быть готово к пересмотру своих планов вследствие изменения макросредой решения о распределении ресурсной базы среди ее потребителей.

Все это приводит к выводу, что для решения задачи распределения ресурсов предприятие должно использовать не классические методы, которые основываются на традиционных парадигмах и чье применение чаще всего оказывается неприемлемым на практике, так как существует высокая вероятность опережения факта получения результата решения задачи изменчивостью контекста решения задачи, а использовать принципиально новый, рациональный, подход, который учел бы специфичность задачи распределения ресурсов как задачи с открытой формулировкой.

Одним из таких возможных методов решения задачи распределения ресурсов в режиме реального времени может служить метод сопряженных взаимодействий. Суть метода сопряженных взаимодействий подробно рассмотрена в соответствующей работе В.А. Виттиха [1] и в рамках данной статьи не рассматривается. Лишь оговоримся, что в данном методе каждо-

му ресурсу ставится в соответствие агент, который действует от лица ресурса, вступая во взаимодействия с остальными агентами по некоторым заранее определенным правилам и в соответствии со своей целевой функцией переговоров.

Из всего этого нам существенно то, что агенты ведут постоянные переговоры, создавая тем самым конфликты, которые разрешаются за счет достижения приемлемых для всех участников конфликта компромиссов. Для этого они не только могут использовать заранее определенные собственные правила поведения, но просить целевых агентов применить доступные им правила для разрешения конфликта. И этот процесс, как цепная реакция, захватывает все новые ресурсы и агентов, формируя расширяющуюся волну изменений. И решение в рамках этого находится эволюционным образом, в ходе обработки каждого нового события и является, поэтому, необратимым. Ведь как было отмечено ранее, каждое изменение вызывает фактически перестройку контекста решения задачи, тем самым создавая новую ситуацию для обработки и новые условия поиска решения.

И в такой постановке становится очевидным проблема уменьшения вероятности возникновения конфликтов в ПВ-сети для обеспечения гарантии ее высокой устойчивости. Как возможное решение данной задачи, предлагается рассмотреть следующую модификацию метода сопряженных взаимодействий.

Пусть имеется набор ресурсов $R = \{r_1, r_2, \dots, r_n\}$ и пространство конкурирующих за эти ресурсы агентов $O = \{o_1, o_2, \dots, o_k\}$.

Будем считать функцией конфликта i -ой области выражение:

$$C_i = \sum_{j=1}^n \rho(r_i, o_j), i = 1..n$$

где

$$\rho(r_i, o_j) = \begin{cases} 0, & \text{если } o_j \text{ не вызывает конфликта за } r_i \\ 1, & \text{если } o_j \text{ вызывает конфликт за } r_i \end{cases}$$

Сначала выделим на покрытие пространства агентов $n_o < n$ ресурсов.

В процессе работы системы считаем, что ресурс вместе с совокупностью «привязавшихся» к нему агентов образуют область. Зафиксировав несколько раз состояния системы, вычислим для каждой области среднее значение C_i , вероятность $p_i(n)$ возникновения в ней нового агента и выгодность Prof (что выбрать в качестве данной величины определяется для системы в целом и зависит от того, что наиболее ценным считает дизайнер системы).

После этого область с максимальным значением функции конфликта разделим на две части таким образом, чтобы в каждой новой области точка помещения ресурса являлась точкой Штейнера в некотором роде, то есть давала минимальное число конфликтов на образуемой области, тем самым

разрешая конфликты исходной области и распределяя конфликтность всей системы в целом.

То есть, область $A_i = \{r_i; \{o_j\}\}$, где r_i и $\{o_j\}$ – ресурс и множество «заявленных на него» агентов, причем $C_i = \max_{1 \leq j \leq n} C_j$ разделяется на области $A_{i1} = \{r_i; \{o_{j1}\}\}$, $A_{i2} = \{r_{n_0+1}; \{o_{j2}\}\}$, где

$$\left\{ \begin{array}{l} C_{i1} = \sum_{j1: o_{j1} \in A_{i1}} \rho(r_i, o_{j1}) \rightarrow \min \\ C_{i2} = \sum_{j2: o_{j2} \in A_{i2}} \rho(r_{n_0+1}, o_{j2}) \rightarrow \min \\ \{o_{j1}\} \cup \{o_{j2}\} = \{o_j\} \\ \{o_{j1}\} \cap \{o_{j2}\} = \emptyset \end{array} \right.$$

Данный процесс продолжается до тех пор, пока не будут распределены все имеющиеся в наличие n ресурсов.

В момент, следующий за построением карты покрытия пространства агентов множеством всех n доступных ресурсов, состояние системы принимается стабильным и происходит процесс ее холонизации. Для этого все области «переименовываются» в холоны и наиболее выгодные из них объединяются в единые логические сущности – глобальные холоны.

Так как области независимы друг от друга, то, по формуле вероятности объединения несовместных событий, суммарная вероятность возникновения нового агента в таком холоне равна сумме вероятностей возникновения нового агента внутри каждого из холонов, его составляющих. Данный глобальный холон принимается за новый холон, а суммарное число холонов k становится на 1 меньше $=k-1$. Причем, области объединяются в холоны до тех пор, пока суммарная вероятность выгодного холона не станет представима в виде:

$$p_i(m) = \frac{c}{m}$$

где m – число образованных холонов, а $c > 1$.

Тогда исходная система преобразовалась к виду, который в будущем можно рассматривать как случайный граф обобщенной модели Эрдеша-Реньи, где вершинами являются холоны, а ребрами – связи между ними и вновь возникающими вершинами, который для общности принимаются холонами мощности 1. А для такого графа верно следующее утверждение.

Теорема 1:

Если в модели $G(H_n, p)$ вероятность $p = \frac{c}{n}$, причем $c > 1$, то найдется такая константа $\gamma = \gamma(c)$ что почти всегда в случайном графе есть ровно одна связная компонента размера не менее γn .

Теорема 2:

Пусть $\lambda > 1$ и $\gamma \in (0,1)$ – единственное решение уравнения

$$1 - \gamma = e^{-\lambda\gamma}$$

Тогда $P(\exists t: Y_t \leq 0) = 1 - \gamma$.

А это и является гарантией того, что предлагаемый процесс колонизации позволяет добиться такого разбиения системы, которое со сколь угодно большой вероятностью будет устойчивым, а именно, добавление в его часть новой вершины не повлияет на систему в целом – ее карта покрытия останется неизменной, а новый ресурс с большой вероятностью «впишется» в холон, в который он добавился. Что и являлось целью производимого процесса.

Литература:

1. Виттих, В.А. Метод сопряженных взаимодействий для управления распределением ресурсов в реальном масштабе времени / В.А. Виттих, П.О. Скобелев // Автометрия, 2009. – №2. – с. 78-87.

2. Гинзбург, А.Н. Теория систем: экономический анализ / А.Н. Гинзбург, Т.В. Моисеева, О.Н. Шейкина. – Нижний Новгород: Государственный университет – Высшая школа экономики Нижегородский филиал, 2008. – 112 с.

3. Райгородский, А. М. Модели случайных графов / А.М. Райгородский // М: МЦНМО, 2011. – 136 с.

Филева А.П.

Вьетнам и Таможенный союз: перспективы сотрудничества

КубГУ (г. Краснодар)

Таможенный союз (ТС), объединивший в 2010 году Россию, Белоруссию и Казахстан, в настоящее время представляет собой обширный динамично развивающийся региональный рынок, всё чаще привлекающий к себе взгляды ряда соседних (и не только) стран.

Экономические отношения между странами Таможенного союза и Социалистической Республикой Вьетнам берут своё начало ещё от времён существования Советского Союза и с тех пор становятся только крепче. Ещё в марте 2013 года представители Республики выступили с предложением о создании особой формы сотрудничества между Вьетнамом и ТС – Зоны свободной торговли (ЗСТ). И работа в этом направлении только набирает обороты: так, 19 декабря на заседании Высшего Евразийского экономического совета было подписано Решение №27 «О начале переговоров с Социалистической Республикой Вьетнам по заключению Соглашения о зоне свободной торговли».

По данным Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) прирост товарооборота стран ТС и ЕЭП с Вьетнамом за январь-ноябрь 2013 года составил 14,5% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года, а его доля

в обороте стран ТС и ЕЭП увеличилась с 0,43% до 0,49%¹, что подчеркивает значимость и постепенное улучшение торговых отношений между вышеуказанными странами.

Основными статьями экспорта стран ТС во Вьетнам является продукция ВПК, химической промышленности, металлургии, продукты нефтепереработки, станки и разного рода оборудование; к статьям импорта можно отнести ввоз электроники, морепродуктов, каучука, сельхозпродукции, текстиль, товары лёгкой промышленности. Продолжает активно развиваться туризм граждан государств ТС и ЕЭП во Вьетнам.

В планах правительств обеих сторон прийти к соглашению уже к концу 2014 года. Ожидается, что подобного рода соглашение принесёт существенные выгоды в равной степени как Вьетнаму, так и ТС, ускорит процесс экономического развития и позволит укрепить позиции на мировом рынке этим странам. Соглашение будет предусматривать свободу передвижения не только товаров, но также услуг, капиталов, рабочей силы и интеллектуальной собственности.

После подписания Соглашения:

1. Вьетнам получит доступ на обширный (170 млн. человек) рынок государств Таможенного союза при минимизации налогообложения; при этом следует отметить, что основные товары, производимые в ТС и Вьетнаме, не конкурируют, а дополняют друг друга;

2. Ожидается увеличение числа совместных проектов между Вьетнамом и странами ТС (в энергетике, лёгкой промышленности и др.); рост капиталовложений;

3. Увеличится число совместных научных разработок, на первом месте окажется их реализация в высокотехнологичных производствах стран;

4. Облегчатся условия миграции рабочей силы (в том числе, высококвалифицированной) из Вьетнама, т.к. в этой стране одной из ключевых проблем остаётся проблема занятости;

5. Более динамично будет развиваться сфера туризма.

Улучшение условий международной торговли между ТС и Вьетнамом выгодно всем её участникам, уже сейчас набирает обороты сотрудничество стран во всех сферах экономики. К примеру, между Республикой Беларусь и СРВ в мае 2013 года был подписан ряд проектов, при этом в итоге общая сумма капиталовложений превысит сумму в 100 млн. дол. США.

Дальнейшая работа в этом направлении позволит укрепить экономические отношения между государствами, а также получить товарам из стран ТС выход через Вьетнам на перспективные рынки стран-членов АСЕАН.

¹ Источник: официальный сайт Евразийской экономической комиссии
<http://www.eurasiancommission.org/ru>

Филева А.П.

Армения: на пути в Таможенный союз

КубГУ (г. Краснодар)

Интеграция на постсоветском пространстве набирает обороты – и вот уже с 1 января 2012 года страны-участницы Таможенного союза (ТС) вошли на новую её ступень: создано Единое экономическое пространство России, Белоруссии и Казахстана (ЕЭП). На базе ЕЭП заработал новый орган – Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК), – который проводит статистические наблюдения и контроль во всех сферах деятельности Объединения, осуществляет анализ и даёт рекомендации, а также проводит активную работу по расширению Союза.

Успехи стран-участниц ТС в вопросах международной торговли, снятие многих торговых ограничений, приток инвестиций и консолидация усилий при решении широкого круга других вопросов – всё это не остаётся незамеченным, и некоторые государства уже заявили своё желание и готовность присоединиться к ТС, а в дальнейшем – участвовать в создании проекта Евразийского экономического союза.

Так, 3 сентября 2013 года президент Армении Серж Саргсян официально заявил о намерении его страны вступить в Таможенный союз, а уже 24 декабря на заседании Верховного Евразийского экономического совета был утверждён проект «дорожной карты» вступления в ТС для Армении.

Таблица 1. Внешняя торговля ТС и ЕЭП по странам (в долл. США)

	2012 год, январь-ноябрь		2013 год, январь-ноябрь		Темпы роста		
	оборот	доля в обороте, %	оборот	доля в обороте, %	2013 г. в % к 2012 г.		
					оборот	экспорт	импорт
Весь Мир	850 297 491 877	100,00	844 613 172 471	100,00	99,3	98,3	101,1
СНГ (без стран ТС)	71 284 394 889	8,38	64 736 807 508	7,66	90,8	91,9	89,0
Армения	1 119 443 685	0,13	1 223 851 264	0,14	109,3	107,1	116,1
Кыргызстан	2 702 049 535	0,32	2 969 273 535	0,35	109,9	118,0	77,3
Таджикистан	1 201 172 420	0,14	1 223 685 275	0,14	101,9	105,2	75,9
Узбекистан	5 257 099 759	0,62	5 625 967 632	0,67	107,0	111,4	100,1

*Источник: официальный сайт Евразийской экономической комиссии <http://www.eurasiancommission.org/ru>

В Таблице 1 приведены данные о внешней торговле стран ТС и ЕЭП с некоторыми странами Ближнего Зарубежья за январь – ноябрь 2013 года в сравнении с аналогичным периодом 2012 года. Как видно из представленных данных внешнеторговый оборот с Арменией вырос на 9,3% по срав-

нению с предыдущим годом, причём прирост импорта составил 16,1%. Следует ожидать, что при вступлении в ТС Армении рост товарооборота окажется ещё значительно больше за счёт снятия большого числа ограничений и снижения тарифов.

Подобное сотрудничество выгодно в ряде случаев:

1. Приток инвестиций в экономику Армении как из России (для ряда совместных проектов в сфере энергетики, как, например, обновление Севана-Разданского каскада ГЭС), так и из Белоруссии и Казахстана (в сфере АПК и не только);

2. Снятие квот на ввоз некоторых товаров из Армении (например, алкогольной продукции в Белоруссию);

3. Снижение цен на энергоносители в рамках договоров с ключевым внешнеторговым партнером и основным их поставщиком - Российской Федерацией.

И это далеко не все преимущества, которые получит Армения от интеграции с ТС. Однако существует ряд препятствий на этом пути. Формально – отсутствие общих границ с ТС препятствует подобному объединению, однако, по заявлениям многих экспертов решением может стать транзитное соглашение с Грузией (как с Белоруссией и Литвой для сообщения между Калининградом и всей остальной Россией).

Существенные изменения должна претерпеть нормативно-правовая база Республики: необходимо её приведение к стандартам и требованиям ТС. Следует отметить, что уже сейчас в этом направлении силами ЕЭК ведется активная работа (к примеру, 23-24 января в Ереване проведены консультации по применению ряда технических регламентов ТС). В конечном счёте необходимы усилия всех заинтересованных сторон. Только так возможно добиться разносторонней эффективной интеграции Армении и ТС.

Фролова А.Е., Кудрявцева Г.Н.

**Энергосбережение – приоритетное направление
развития российской промышленности**

ГХПИ (п. Электроизолятор)

В современном мире ограниченность запасов топливно-энергетических ресурсов заставила человечество обратиться к энергосбережению как одному из основных элементов современной концепции развития мировой энергетики.

На развитие хозяйствующих субъектов в нашей стране существенное негативное влияние оказывает высокая доля затрат энергии в издержках производства. Энергетические затраты на предприятиях промышленности составляют в среднем 8 – 12% и имеют устойчивую тенденцию к росту в

связи с большим моральным и физическим износом основного оборудования, а так же значительными потерями при транспортировке энергетических ресурсов [1]. По данным Федеральной службы государственной статистики на промышленных предприятиях 10% потерь электроэнергии происходит в электрических сетях [2].

Одним из главных условий снижения издержек на промышленных предприятиях и увеличения экономической эффективности производства в целом является рациональное использование энергетических ресурсов. Вместе с тем, энергосберегающий путь развития российской экономики возможен только при создании и последующей реализации программ энергосбережения на отдельных предприятиях, для чего необходимо формирование соответствующей методической базы.

Главными направлениями экономии энергоресурсов являются: снижение прямых потерь топливно-энергетических ресурсов, совершенствование технологических процессов, улучшение качества топлива и энергии, организационно-технические мероприятия, совершенствование оборудования, структурные изменения в технологии производства, структурные изменения в производимой продукции. Для решения этих задач необходима разработка и реализация на предприятиях программы энергосбережения, основными направлениями которой является энергоучет, энергоаудит, реконструкция промышленных вентиляционных установок, регулирование энергопотребления, модернизация топливных и электрических печей, а также другого энергетического оборудования.

Целями программы энергосбережения промышленного предприятия являются:

- снижение экономической нагрузки за счет сокращения платежей за топливо, электрическую и тепловую энергию;
- повышение эффективности использования энергетических ресурсов на единицу продукта предприятия;
- улучшение состояния финансов предприятия за счет снижения платежей за энергоресурсы и дополнительное пополнение бюджета субъекта РФ за счет налоговых платежей.

Эффективность внедрения программы энергосбережения определяется следующими результатами:

- покрытие потребностей промышленного предприятия, на котором внедрена программа энергосбережения, в топливно-энергетических ресурсах за счет их экономии;
- введение в использование специально разработанного энергосберегающего оборудования, конструкций и материалов, технических приборов, что также способствует экономии электроэнергии.

Литература:

1. Глушкова, В. Г. Экономика природопользования: учебник для бакалавров / М.: Издательство Юрайт, 2013. — 588 с.
2. Федеральной службы государственной статистики gsk.ru
3. Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» от 23 ноября 2009 г. №261-ФЗ.

Хаджиева А.Б., Саттаров Д.А.

Стационарозамещающие технологии в повышении эффективности работы лечебно-профилактических учреждений

КазНМУ им.С.Д.Асфендиярова (г. Алматы)

Для качественной работы каждого лечебно-профилактического учреждения необходимо достижение максимально возможной медицинской, социальной, а так же экономической эффективности. Одним из основных направлений повышения эффективности использования коечного фонда является внедрение малозатратных технологий и развитие стационарозамещающих форм (СЗФ) организации и оказания медицинской помощи населению, перераспределение части ее объемов из стационарного сектора в амбулаторный.

Дневные стационары как одна из современных форм оказания медицинской помощи, позволяющая проводить в амбулаторных условиях диагностику, лечебные и реабилитационные мероприятия больным, которые до этого нуждались в госпитализации, были организованы с 1987г. [1].

Предпосылками для их создания послужили ограниченные финансовые ресурсы [2,3,4] выделяемые на здравоохранение, тенденция удорожания стационарного лечения, отказ от госпитализации некоторых пациентов по различным причинам (семейным, производственным и т. д.).

Высокая стоимость стационарного лечения пациентов с круглосуточным пребыванием, дефицит койко-мест, необоснованная госпитализация делает необходимым внедрение и оценку эффективности стационарозамещающих технологий (дневных стационаров). Перемещение части объемов медицинской помощи на уровень дневных стационаров позволит более рационально использовать дорогостоящий коечный фонд больниц, не снижая при этом качества лечения. В этой связи сравнительная оценка медицинской, социальной и экономической эффективности лечения больных в круглосуточном и дневном стационарах является актуальной как для здравоохранения в целом, так и для отдельного лечебно-профилактического учреждения.

С внедрением Единой национальной системы здравоохранения была создана конкурентная среда между медицинскими организациями. Поэтому, организации, имеющие возможность контролировать потоки пациентов, направленных к ним на госпитализацию имеют и более высокий уровень госпитализации. Удельный вес коечного фонда круглосуточного стационара, работающего в Единой национальной системе здравоохранения, в динамике постепенно снижается с 65,9% в 2010 году до 60,8% в 2011

году, но при этом доля количества пролеченных больных составляет более 85%, что говорит об интенсивной работе коечного фонда ЕНСЗ. Снижения средней длительности пребывания больного позволяет последовательно снижать потребление стационарной помощи [5; 6].

Несмотря на всю важность, проблема оценки экономической эффективности относится к разряду наиболее сложных и дискуссионных в отношении организации, управления и деятельности здравоохранения [7; 8; 9].

Для определения наиболее эффективного и приемлемого способа определения экономической эффективности на первом этапе необходимо проведение сравнительного анализа методик расчета основных экономических показателей. Основой для определения наиболее эффективного способа использования ресурсов должны стать методы экономического анализа. Главной целью экономического анализа было и остается выявление резервов повышения эффективности работы учреждения.

Таким образом, использование методов экономического анализа позволит существенно снизить расходы лечебного учреждения и повысить экономическую эффективность от основной деятельности.

Литература:

1. Жукова М.В. Развитие методического обеспечения оценки эффективности экономической деятельности лечебных учреждений в сфере оказания сервисных услуг // Экономист лечебного учреждения. 2007. № 1. С. 50-53.
 2. Кузьмина Н.Б., Голухов Г.Н., Шиленко Ю.В. Оценка экономической эффективности здравоохранения // Экономика здравоохранения. 2000. № 1 (42). С. 20-22.
 3. Рагозный А.Д. Опыт использования экономических методов управления в деятельности городской больницы // Экономика здравоохранения. 2003. № 2. С. 13-15.
 4. Тюков Ю.А., Бушуева Г.А., Ползик Е.В., Чернова Т.В. Сравнительная оценка эффективности экономической деятельности лечебно-профилактических учреждений крупного города // Экономика здравоохранения. 2001. № 78. С. 51-57.
 5. Ибраев С.Е., Макашев Д.М., Тажикенова Ж.Ш., Тумарбаева А.К. Пути эффективного управления потоками стационарных пациентов <http://www.nauka.kz/>
 6. Аканов А., Мейманалиев Т., Кумар А., Кызаева А. Динамика развития стационарозамещающих технологий в Казахстане: коечный фонд. <http://kaznmu.kz/press/2012/11/26/>
 7. Абашин Н.Н. Оценка эффективности вневедомственной экспертизы качества медицинской помощи: Автореф. дис. канд. мед. наук / Н.Н.Абашин: НИИ им. Н.А.Семашко РАМН. М., 1999. - 24с.
 8. Агиров А. Оригинально значит по - новому / А. Агиров // Главврач.-2003.- № 12.-С.36-40.
 9. Агалаков В.И. Удовлетворенность специализированной медицинской помощью / В.И. Агалаков // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. 2004. - № 5. - С.48 - 49.
-

Холявко С. И.

Современные представления о сущности территориальных социально-экономических систем и управлении ими

СПбГУ (Санкт-Петербург)

Современные представления о территориальных социально-экономических системах (ТСЭС) формируются под влиянием географической и экономической науки, такими современными исследователями и учеными в области территориальной организации общества, как П. Я. Бакланов, А. Г. Дружинин, Ю. В. Поросенков, Б. Б. Родоман, А. И. Чистобаев, М. Д. Шарыгин. Одной из важнейших задач, стоящих перед социально-экономической географией, ученые считают изучение территориальной организации общества как наиболее обобщающей, практически предельной по своей «емкости» географической категории [4]. Территориальная организация общества в научной литературе обычно рассматривается с трех позиций: процесса, явлений и регулирования.

Понимание природы процессов и явлений, происходящих на территории субъектов территориального управления, позволяет не только определять наиболее оптимальное направление их развития в условиях свойственной им институциональной среды, но и формировать такую систему управления, которая максимально соответствовала бы сложившимся социально-экономическим условиям.

Вследствие того, что сил рынка недостаточно, чтобы оптимизировать структуру экономики, необходимы и другие инструменты управления, такие как различные формы планирования, прогнозов, мониторинга существующей ситуации. Их особенно важно осуществлять на уровне формирования и развития ТСЭС как наиболее прогрессивной формы территориальной организации общества. Территориальная организация общества как явление реализуется в форме территориальных общественных систем (ТОС), ТСЭС и территориально-производственных комплексов (комплекс- и системообразование) и протекает под влиянием процессов саморазвития и самоорганизации (регионализация), а также регулирующих воздействий со стороны властных структур (управление) [7].

Свойства систем. Понимание сущности ТСЭС возможно только при рассмотрении ее свойств и целевых функций. Нижеследующий обзор выполнен на основе критического обзора и последующей оценки категорий, изложенных в литературе. Они, категории, переосмыслены автором данной работы, поэтому представлены в контексте как авторская интерпретация ряда позиций.

Целевые функции. Каждая ТСЭС развивается циклично во времени и пространстве и стремится к выполнению главной цели – обеспечению баланса между экономическим ростом и социальной стабильностью, ключе-

вым индикатором которой является уровень жизни населения. И каждая подсистема ТСЭС реализует свою цель, являющуюся подцелью всей системы.

Целостность и эмерджентность ТСЭС. ТСЭС является относительно независимой от окружающей среды и других объектов, однако взаимодействует с государством и другими ТСЭС. В составе ТСЭС элементы функционируют не отдельно друг от друга, а во взаимосвязи, что обуславливает новые функциональные свойства всей системы.

Полисистемность и иерархичность ТСЭС. ТСЭС являются сложными системами, состоящими из множества разноуровневых подсистем, которые объединены общей целью развития и связаны системообразующими отношениями. Данное обстоятельство позволило под ТСЭС понимать «пространственно-временное сочетание социально-экономических элементов жизнедеятельности людей, включенное в процессы общественного воспроизводства, развивающееся как звено географического разделения и интеграции труда, услуг, информации» [6].

Различают «вертикальную» полисистемность, при которой на территории функционируют системы разного уровня организации (природные, промышленные, производственные, социально-экономические, общественные), и «горизонтальную» – иерархически соподчиненные системы разного территориального охвата.

Уровень организации систем «по вертикали» определяется набором входящих в нее элементов: 1) Территориальные системы природопользования; 2) Территориально-промышленные системы (взаимосвязанные промышленные объекты различных отраслей, производственная и транспортная инфраструктура); 3) Территориально-производственные системы (все объекты материального производства, в том числе сельскохозяйственные); 4) Территориальные экономические системы (помимо вышеназванных объектов включают в себя объекты непромышленной сферы); 5) ТСЭС (дополнительно включают в себя все объекты социальной сферы и систему отношений в ней); 6) ТОС (дополнительно включают в себя духовную сферу, социально-политические институты, властные структуры местного, регионального и федерального уровня) [3]. С другой стороны, региональная система распадается на частные системы разного вида – транспортную, расселения, туристско-рекреационную, территориально-промышленную, территориально-хозяйственную, финансово-кредитную и др. [4].

Таким образом, подсистемы состоят из социальных групп и отдельных индивидов, производственных и непромышленных структур, которые располагают природными, финансовыми, материальными и нематериальными ресурсами.

Полиструктурность ТЭС. В середине 1970-х гг. видный московский экономико-географ И. М. Маергойз писал об особой значимости территориальной структуры как совокупности определенным образом взаимосрасположенных и сочлененных элементов и выдвинул тезис о триединстве территориальной структуры: 1) множественная территориально-отраслевая структура, отражающая сложное взаимодействие отраслей с их центрами и узлами на конкретной территории; 2) питательно-распределительная структура, характеризующая линейно-узловую инфраструктурную сеть в ее тесной связи с расселением; 3) интегрально-пространственная (ареально-синтетическая) структура, характеризующая территориально-целостные компоненты хозяйства страны [2].

Помимо названных, Л. Ю. Мажар и А. И. Чистобаев к структурам относят отраслевую, функциональную и социально-экономическую [4]. Те же авторы отмечают, что структура является жестким инвариантом системы, поэтому особый интерес представляют динамические свойства именно структур. «Воздействуя на конкретные структуры, – пишут упомянутые авторы, – можно влиять на целенаправленное изменение территориальных систем, а следовательно, и на региональное развитие [4].

М. Д. Шарыгин внутреннюю структуру ТЭС (рис. 1) раскрывает как: 1) социально-культурную; 2) социально-бытовую; 3) производственную; 4) рыночную; 5) институциональную; 6) экологическую; 7) природно-ресурсную; 8) рекреационную.

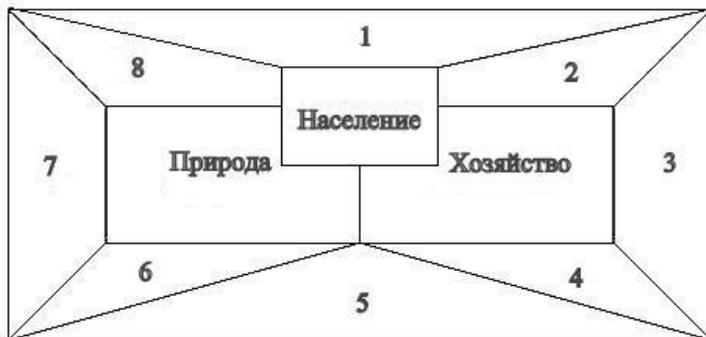


Рис. 1. Внутренняя структура ТЭС (По М. Д. Шарыгину)

1 – социально-культурная; 2 – социально-бытовая; 3 – производственная;

4 – рыночная; 5 – институциональная; 6 – экологическая;

7 – природно-ресурсная; 8 – рекреационная.

П. Я. Бакланов важнейшим свойством ТЭС различных уровней считает структурно-функциональную инвариантность. «Все элементы любой

территориальной системы можно объединить в функциональные блоки: население, основные виды деятельности, обслуживающие, производственная и социальная инфраструктура, территория с ее природно-ресурсным потенциалом. Оценки уровней развития, связей и сопряжений этих блоков важны при анализе вариантов динамики, развития территориальных систем» [1].

Взгляды относительно структуры ТСЭС различаются, однако не имеют коренных противоречий. С точки зрения управления ТСЭС особенно важен не состав элементов, а их роль в структуре целого и система связей между ними.

Устойчивость. Устойчивое развитие – наиболее эффективное состояние системы, максимально отдаленное от опасности деградации и разрушения. Очевидно, что ступенями на пути к этому, в определенном смысле идеальному, состоянию систем являются: кризисное состояние, состояние неустойчивости, состояние равновесия, состояние устойчивости и только затем состояние устойчивого развития [4]. Необходимо отметить, что всякая система может быть как устойчивой, так и неустойчивой в процессе своего функционирования. При отсутствии внешних или внутренних воздействий она может находиться в состоянии равновесия, однако при их появлении должна возвращаться в исходное состояние или переходить на новый уровень развития [4].

Существуют и другие свойства – открытость, инертность, инвариантность, управляемость, саморегулирование.

ТОС как новая форма территориальной организации общества. Понятие «ТОС» было введено в 1990 г. в ответ на потребность в дальнейшем углублении и расширении научных представлений о ТСЭС [5]. Сейчас исследуются новые территориальные «ячейки» – территориальные общественные системы (ТОС) на основе территориальных общностей людей (ТОЛ – социумы, объединенные множеством связей, общими интересами и отношениями и местожительством). В них взаимосвязанно и взаимообусловленно сочетаются все сферы жизни людей, включенные в процессы общественного функционирования, развития и воспроизводства.

Территориальная организация общества обладает свойствами дифференциации и дискретизации, которые проявляются в форме административно-территориального устройства и системы регионов разного таксономического ранга. Современный регион – это ТОС, конкретно реализованная в общественно-географическом пространстве-времени. Ядром ТОС являются человек и ТОЛ. Ведущая цель их функционирования – повышение уровня и качества жизни населения, проживающего в благоприятной экологической среде, на основе поступательного экономического развития [7]. Каждую ТОС можно представить как концептуально-универсальную модель, которая реализуется в конкретных социально-экономических ре-

гионах (странах, городах, селах). Концептуальная модель ТОС отражена графически на рис. 2.

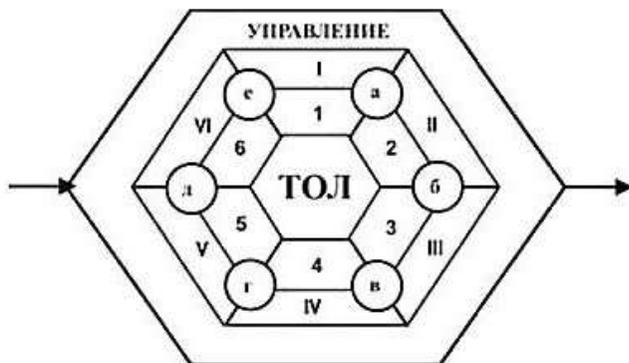


Рис. 2. Модель ТОС (По М. Д. Шарыгину, 2010)

Сферы деятельности ТОЛ: 1 – трудовая; 2 – бытовая; 3 – рекреационная; 4 – политическая; 5 – интеллектуальная; 6 – духовная. *Функциональные блоки ТОС:* I – хозяйственный; II – материально-обслуживающий; III – сервисный; IV – управленческий; V – социальный; VI – культурный. *Инфраструктура:* а – производственная; б – социально-бытовая; в – рекреационная; г – институциональная; д – социально-культурная; е – рыночная.

Для ТОС характерны следующие черты: 1) антропоцентричность; 2) пространственно-временная идентичность; 3) социально-духовная приоритетность; 4) сочетание целостности и открытости, самоорганизации и управления; 5) сбалансированность компонентов и синергетическая эффективность управления; 6) множественная, в том числе и иерархическая, структуризация; 7) динамизм и цикловое развитие и др. [6].

Вывод. Познание сущности ТСЭС позволяет использовать теоретические разработки в целях регионального анализа, обеспечивать целостность проводимых исследований.

Учение о ТСЭС и ТОС сформировалось в XX в., пройдя сложный эволюционный путь, жесткую критику и всеобщее признание. Теория территориальной организации общества становится центром развития теории современной общественной географии и создает нужные предпосылки для использования в практике регионального управления и развития.

Литература:

1. Бакланов П. Я. Территориальные социально-экономические структуры и системы – основной объект современной социально-экономической географии. Социально-экономическая география: история, теория, методы, практика: Сборник научных статей. – Смоленск: Универсум, 2011. – 608 с.

2.Маергойз И. М. Территориальная структура хозяйства. Новосибирск. – Новосибирск: Наука, 1986. – 304 с.

3.Мажар Л. Ю. Территориальные общественные системы: концептуальный подход к изучению. Региональные исследования №2 (8), 2006 С. 9-17.

4.Мажар, Л. Ю., Чистобаев А. И. Территориальные социально-экономические системы и региональное развитие. Вестник СПбГУ. Сер. 7, 2006, вып. 1.

5.Чистобаев А. И., Шарыгин М. Д. Экономическая и социальная география: новый этап. – Л.: Наука, 1990. – 318 с.

6.Шарыгин М. Д. Категория «Территориальные системы» в общественной географии. Социально-экономическая география: история, теория, методы, практика: Сборник научных статей. – Смоленск: Универсум, 2011. – 608 с.

7.Шарыгин М. Д. Основные направления фундаментализации социально-экономической географии. Теория социально-экономической географии: современное состояние и перспективы развития / Под ред. А. Г. Дружинина, В. Е. Шувалова: Материалы Международной научной конференции (Ростов-на-Дону, 4–8 мая 2010 г.). – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2010. – 476 с.

Худякова Т.А.

Повышение эффективности деятельности промышленного предприятия на основе применения параметрических моделей

ЮУрГУ (г. Челябинск)

Деятельность коммерческого предприятия направлена на повышение эффективности его функционирования. Менеджеры управляющего звена любой организации, нацеленной на дальнейшее поступательное развитие, обязаны оценивать и анализировать ряд экономических показателей, характеризующих ту самую деятельность. Анализу должны подвергаться все стадии формирования денежного потока предприятия – весь операционный цикл [1]. На сегодняшний день существует ряд экономико-математических моделей, позволяющих оценить эффективность деятельности в детерминированный момент времени. Все эти модели основываются на допущениях, что, во-первых, все входные параметры модели (например, объем спроса, цена, сезонные колебания и т. д.) заранее известны аналитику; во-вторых, эти показатели имеют строго детерминированное значение, т.е. значение этих показателей не изменяется в течение анализируемого периода.

Однако, это лишь допущение. На практике на финансовое состояние предприятия постоянно воздействует ряд переменных факторов внешней и внутренней среды, что в свою очередь, приводит к постоянным флуктуациям результирующих показателей деятельности хозяйственного субъекта.

Широко используемая для поиска оптимальной производственной программы классическая задача линейного программирования не позволяет учесть динамику исходных данных. Значения всех переменных, входящих в целевую функцию и ограничения, наложенные на эту функцию, яв-

ляются заранее детерминированными, например, значение маржинальной прибыли, считается уже известным на этапе составления имитационной модели [2]. Таким образом, встает необходимость адаптировать существующую модель с учетом вариабельности среды предприятия.

Предлагается возможным устранить эти недостатки при помощи математической модели, базирующейся на параметрическом анализе. Для этого классическая модель задачи линейного программирования должна быть преобразована таким образом, что данные используемые в этой модели будут включать в себя случайный фактор, возникающий при флуктуациях внешней и внутренней среды. Таким образом, в модели могут либо только коэффициенты целевой функции, либо компоненты вектора ограничений, либо коэффициенты системы ограничений, либо любая комбинация перечисленных элементов зависеть от изменения входных параметров в каждый момент времени.

Предложенный методический подход к формированию оптимальной производственной программы с учетом вариабельности среды позволяет проводить анализ чувствительности решения к колебаниям исходных данных и оценивать эффективность функционирования предприятия в условиях неопределенности. В результате решения полученной имитационной модели управленцы получают не одно прогнозное значение результирующего показателя деятельности предприятия, а область возможных финансовых результатов, смогут провести анализ чувствительности результирующего показателя к тем или иным возмущениям, проранжировать их по степени риска для предприятия. При этом с целью повышения эффективности своей деятельности предприятие может и должно уже на стадии имитационного моделирования постараться нивелировать негативные факторы внешней и внутренней среды, имеющие максимальный ранг.

Литература:

1. Шмидт А.В. Управление развитием промышленного предприятия по экономическим критериям устойчивости: Автореферат дис. докт. экон. наук. – Екатеринбург: 2013. – 46 с.

2. Худякова Т.А. Инновационные форматы гостиничного бизнеса: реалии и перспективы развития // Известия Тульского государственного университета. Серия «Экономические и юридические науки». – 2013. – № 5-1. – С. 101–108.

Червова А.А., Гайсина Р.Ф.

Оценка индекса локальной фрактальности для финансовых рядов

МЭИ (г. Москва)

Российский Исламский Институт (г. Казань)

«Существуют многочисленные явления, в которых через определенное время разрушается любой мыслимый порядок. Но сколь бы хаотичной не становилась жизнь, на сколь бы мелкие осколки ни разбивалась всякая регулярность, одна мощная крепость остается незыблемой, гордо возвы-

шаясь над турбулентным хаосом. Эта крепость – самоподобие, или инвариантность относительно изменения масштаба». Эти слова Манфреда Шредера вполне можно отнести к финансовым временным рядам. Для оценки самоподобия можно рассмотреть локальный индекс фрактальности.

В данной работе изучалась динамика стоимости пая цен БКС-Фонд «Халяль». Ежедневные статистические данные взяты с 15 января 2010г. до 15 января 2014г. Построен график временного ряда стоимости одного пая (рис.1)

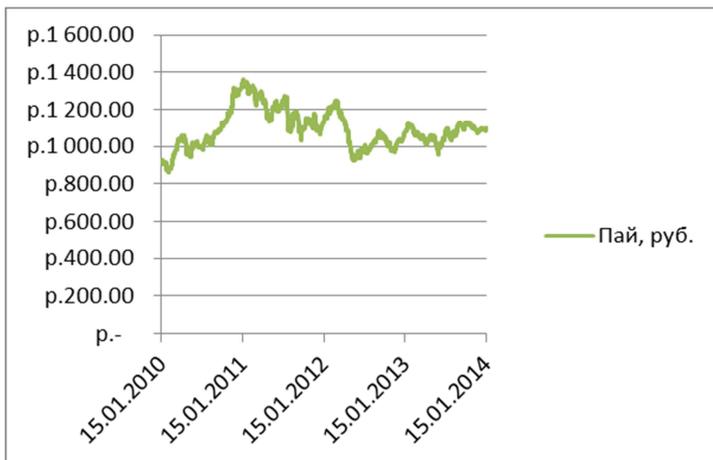


Рис.1

индекса и прямая линейной регрессии, угол наклона которой дает нам оценку локального индекса фрактальности M (рис.2).

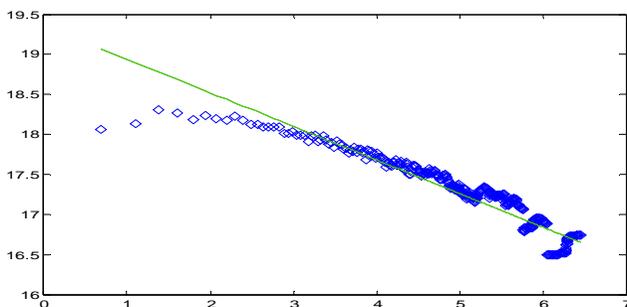


рис. 2

Оценка показателя Херста, рассчитанная с помощью локального индекса фрактальности получилась равной $H = 1 - M = 0.6902$. Это означает,

что временной ряд представляет собой фрактал. Персистентность временного ряда говорит о том, что вслед за подъёмом следует подъём, за спадом спад. По персистентным данным можно строить более точные прогнозы.

Таким образом, выявление фрактальной структуры исследуемых данных определяет направление дальнейших исследований с целью получения анализа и прогноза.

Литература:

1. Дубовиков М.М., Старченко Н.В. Индекс вариации и его приложение к анализу фрактальных структур // Александр Гордон. Научный альманах. – 2003, №1. – с. 5-32.

2. Мандельброт Б. Фракталы, случай и финансы. – М.-Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2004.

3. Мандельброт Б., Хадсон Р.Л. (Не)послушные рынки: фрактальная революция в финансах. – М.: Вильямс, 2006.

Секция «Государственное и правовое регулирование»

Белова О.Н.

Росреестр: тенденции и перспективы

ТГУ имени Г.Р. Державина (г. Тамбов)

Необходимость эффективного осуществления государством охраны прав и законных интересов граждан и юридических лиц востребовала институт государственной регистрации прав на недвижимое имущество. Именно потребности участников оборота недвижимости определили цели и задачи государственной регистрации прав на недвижимое имущество, в том числе и права собственности. Государственная регистрация — не самоцель, а средство введения оборота недвижимости в цивилизованные рамки, осуществления его на принципах гласности и публичности.

Современная российская учетно-регистрационная система находясь в финальной стадии своего формирования, постепенно приобретает новый облик, новое качественное состояние. Совершенствование нормативно-правовой базы в сферах государственной регистрации прав, кадастровых отношений и кадастровой деятельности, осуществляется с учетом правоприменительной практики. Результатом активной научно-практической дискуссии о необходимости модернизации прав на имущество и усилении государственного контроля над их переходом в процессе гражданского оборота стал вступивший в силу Федеральный закон от 30 декабря 2012 г. № 302-ФЗ «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» дополнил ГК РФ новой статьей 8.1, которая посвящена регистрации прав на имущество. [1].

Основаниями к такой дискуссии и последующим изменениям законодательства послужили важные экономические и социальные преобразования, которые произошли в России после вступления в силу части первой

ГК РФ и поэтому не получили должного отражения в этом законодательстве. Как справедливо отмечено в Концепции развития гражданского законодательства: «Практически вне ГК по прежней "советской традиции" находится регулирование гражданско-правовых отношений по поводу имущества, составляющего основу гражданского оборота... Многочисленные, в том числе серьезные экономические, правонарушения на стадии становления рыночной экономики, часто совершающиеся под прикрытием норм гражданского права, выявили недостаточную для новых условий завершенность в законе ряда классических гражданско-правовых институтов, таких как недействительность сделок... уступка требований и перевод долга, залог и др.».[2].

Эти и многие другие недостатки и пробелы норм ГК РФ обусловили постановку следующих целей изменений и дополнений, внесенных вышеуказанным ФЗ от 30 декабря 2012 г.:

- а) модернизация основных принципов гражданского законодательства РФ, соответствующих достигнутому уровню рыночных отношений;
- б) отражение в ГК РФ опыта его применения и толкования судом;
- в) сближение положений ГК РФ с правилами регулирования соответствующих отношений в Европейском Союзе;
- г) рецепция в гражданское законодательство РФ положительного опыта модернизации гражданских кодексов ряда европейских стран.

Несомненно, поставленные цели требуют не только переоценить имеющуюся нормативную правовую базу, регламентирующую имущественные отношения на российском рынке, но и усовершенствовать отечественную цивилистическую доктрину прав на имущество.

В связи с изложенным, особую актуальность приобретает новый проект, инициированный Президентом России и реализуемый на площадке Агентства стратегических инициатив - это Дорожная карта. Цель проекта – улучшить бизнес, предпринимательский климат в России, качество государственных и муниципальных услуг, чтобы Россия заняла в международных рейтингах 20 место среди 183 стран. Сегодня Россия занимает там 92 место. Рейтинг DoingBusiness формируется на основе 10 показателей, одним из которых является регистрация собственности. У дорожной карты Росреестра критерии формируются по трем показателям – срок регистрации, количество процедур, которые заявитель должен пройти, и затраты на услуги. Срок регистрации недвижимости должен быть сокращен до 7 дней к 2018 году. Количество процедур должно быть сокращено до одной. Затраты заявителей должны быть сохранены на существующем уровне: в размере госпошлины. Дорожная карта Росреестра утверждена 1 декабря 2012 г. распоряжением правительства РФ №2236-р. [3]. «Подготовленная в рамках национальной предпринимательской инициативы, основанная на анализе проблем пользователей, содержит все "рецепты" решения суще-

ствующих проблем. Наша Дорожная карта - это 101 мероприятие. Это 101 мера к полному комфорту гражданина и предпринимателя при взаимодействии с системой Росреестра» - говорит Председатель Общественного Совета при Росреестре Олег Скуфинский. [4]. Уже в 2013г. благодаря тому, что Росреестр улучшил ключевые показатели реализации дорожной карты, позиция России в рейтинге Всемирного банка в разделе «регистрация прав собственности» поднялась на 29 позиций всего за 1 год с 46 места в 2012г. на 17 место в 2013г. Россия впервые вошла в Топ-20 стран по этому показателю. Мы опередили такие страны как США(25 место), Италия (34 место), Китай (48 место), Канада (55 место), Германия (81 место) и Франция (149 место). Срок реализации всех мероприятий Дорожной карты установлен до 2018 года. В Дорожной карте предусмотрен специальный раздел, направленный на существенное повышение гарантий зарегистрированных прав, как в части защиты собственника от мошеннических и рейдерских схем, так и в части компенсационных выплат в случае утраты собственности. Этот раздел дорожной карты сегодня раскрывается в проекте федерального закона о государственной регистрации прав, который объединил как вопросы кадастрового учета, так и регистрации прав в одном законе. Важной новеллой законопроекта по объектам жилого назначения для граждан является то, что предусматриваются компенсации гражданам, как в случае виновной ответственности регистратора, так и в случае безвиновной ответственности регистратора. При этом размер компенсации по отношению к существующей увеличится в 10 раз и составит до 10 млн рублей.

Развитие российской экономики предъявляет требования о необходимости в достаточно сжатые сроки не только завершить стадию формирования учетно-регистрационной системы, но и сделать ее одной из лучших в мире, развить ее ради комфорта и удобства обслуживания граждан, бизнеса. От качества функционирования учетно-регистрационной системы зависит не только стабильность гражданского оборота недвижимости, но и доверие к государственным институтам, инвестиционная привлекательность российского государства. В итоге, необходимо обеспечить высокий уровень гарантий зарегистрированных прав, исключить административные барьеры и коррупционные проявления, в целом, качественно повысить уровень оказываемых услуг, сделать учетно-регистрационную систему более «дружественной», «понятной» для граждан. Безусловно, что для решения в кратчайшие сроки данной задачи требуется реализация дальнейших серьезных как организационных, так и инновационных подходов, осуществления четкой кадровой политики.

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 30 декабря 2012г. № 302-ФЗ «О внесении изменений в главы 1, 2, 3 и 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // РГ. 2013. № 5979

2. Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации (Концепция) подготовлена на основании Указа Президента Российской Федерации от 18 июля 2008 г. N 1108 "О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации".

3. Распоряжение Правительства РФ от 1 декабря 2012 г. № 2236-р О плане мероприятий ("дорожная карта") "Повышение качества государственных услуг в сфере государственного кадастрового учета недвижимого имущества и государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним".

4. «Что такое «дорожная карта» Росрееста – Вопросы и ответы/О. Скуфинский//[Электронный ресурс]/режим доступа:Interfax.ru

Белогруд И.Н.

Некоторые признаки, характеризующие особенности теневой экономики

Финансовый Университет (г. Москва)

Теневая экономика всегда была, есть и будет объектом воздействия со стороны публичной власти. Основными направлениями такого воздействия в настоящее время выступают: последовательная государственная стратегия социально-экономического развития страны; совершенствование хозяйственного законодательства; реализация карательной и превентивно-воспитательной функций; сотрудничество с институтами гражданского общества, международными правительственными и неправительственными организациями.

В силу специфики секторов (сегментов, типов) теневой экономики государственное воздействие на нее осуществляется дифференцированно. Вынужденная нелегальная экономика подвергается, в основном, косвенному воздействию через создание благоприятной (конкурентной и пр.) рыночной среды, а криминальная экономика - прямому воздействию (карательная и превентивно-воспитательная функция, реализуемая с помощью правоохранительных органов государства).

Функционирующая в настоящее время в постсоветской России теневая экономики характеризуется рядом признаков.

1. В ней ключевую роль играют неформальные, внеправовые отношения, сформированные и окрепшие, благодаря системной коррупции, низкой эффективности национальных правовой (в целом) и судебной (в частности) систем, негативному воздействию на эти системы административного аппарата, непосредственно связанного с теневым финансовым капиталом (так называемым теневым правом).[1]

2. Движущими субъектами теневой экономики в современной России являются группы (кланы), имеющие в качестве покровителей («крыши») должностных лиц высших органов государственной власти, располагающие крупным финансовым капиталом и ведущие широкомасштабную предпринимательскую деятельность. Рост мощи и влияния теневых финансовых олигархов сопровождается повсеместным развертыванием непроизводительных структур, их обслуживающих. В то же время сферы, обеспечивающие благосостояние большей части населения страны, развиваются абсолютно недопустимыми темпами.

3. Теневая экономика прямо и косвенно связана с переводом за границу незадекларированных доходов (капиталов) физических лиц.

4. Теневая экономика в значительной степени почерпнула свой ресурс в ходе приватизации.

Приватизация, это, в принципе, реализация на практике постулатов либеральной экономики, в рамках которой обосновывается, что государственное производство гораздо менее эффективно, чем частное, в силу его закрытости от конкуренции и т.п. В процессе приватизации управленческие структуры подлежат оптимизации, меняются состав и функции менеджмента, радикально трансформируется государственная политика в сфере занятости населения.[2]

Таким образом, при совершенствовании законодательства, а тем более при развитии правоприменительной практики, необходимо учитывать характерные особенности теневой экономики свойственные нашим экономическим условиям.

Литература:

1.Трикоз Е.Н. «Теневое право»: миф или реальность //Законодательство и экономика. - 2005. - №1

2.Экономика /А.И.Архипов и др. Под ред. А.И.Архипова, А.К.Большакова. - М., 2005. - С.580.

Кунафин Э. Р.

Систематизация муниципального законодательства

Филиал ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ) в г. Златоусте

Современное состояние нормативной базы местного самоуправления не всегда позволяет населению знакомиться и реализовывать акты местных органов, что, с одной стороны, снижает эффективность их применения, а с другой - не дает возможности жителям контролировать работу местных органов.

Федеральный закон N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации", играющий ключевое место в упорядочивании процесса осуществления местного самоуправления, содержит достаточно большое число неконкретных правовых норм, размытых формулировок, слабо согласующихся друг с другом положений.

Кроме этого закон не содержит четких принципов разграничения полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления, присутствует неясность относительно процедур осуществления властных и хозяйственных полномочий органами местного самоуправления. Стоит отметить, что проблем, связанных с Федеральным законом №131 значительно больше.

В настоящее время в России большинство местных нормативных актов готовится не юристами, что объективно приводит к наличию юридических коллизий, следовательно, кодификация, проводимая профессионалами, позволит выявить и устранить пробелы и противоречия в местных нормативных актах, улучшить их качество.

Местному населению, делегировавшему право принятия решений представительным органам, следует иметь четкое представление об их деятельности. Из этого вытекает необходимость расширения возможностей для ознакомления, изучения и использования населением актов органов местного самоуправления.

В процессе кодификации могут быть устранены грамматические, стилистические и смысловые ошибки и опечатки, возникающие из-за разных объективных и субъективных причин.

Для разрешения всех этих и некоторых других проблем можно использовать форму работы с местными актами, которая широко применяется в США. Речь идет о возможной разработке и внедрении системы горизонтальной кодификации местных нормативных актов.

Однако в нашей стране достаточно развита вертикальная кодификация, когда обрабатываются и обобщаются определенным образом нормативные акты - кодексы, регулирующие конкретную сторону или сферу общественной жизни.

Следует особо акцентировать внимание на том обстоятельстве, что система кодификации, отражающая объективно существующую систему муниципального права и законодательства, должна базироваться на четкой научной доктрине развития местного самоуправления.

Поэтому наиболее оптимальной формой систематизации муниципального нормативного материала является вертикальная кодификация, предполагающая выделение общей части, направленной на закрепление общих, концептуальных начал правового регулирования муниципальной сферы общественных отношений, а также обособление особенной части, содержащей нормы, непосредственно направленные на регулирование практических вопросов, возникающих в муниципальной сфере общественных отношений.

А стоит ли заниматься систематизацией муниципальных правовых актов сейчас, когда их массив окончательно не сформировался? Скорее всего, стоит. Есть две причины: во-первых, во многих муниципальных об-

разованиях имеются массивы старых, фактически утративших силу, но формально не отмененных нормативных правовых актов. Эти массивы необходимо расчистить. Во-вторых, систему правового регулирования лучше изначально формировать в системном виде, по заранее отработанному плану, тогда будет меньше хлопот в будущем.

Кривенко Н.А.

К вопросу о разграничении вещно-правовых и обязательственно-правовых отношений в современном гражданском праве Испании

РУДН (г. Москва)

В настоящей статье рассматриваются актуальные проблемы разграничения вещных и обязательственных правоотношений в гражданском законодательстве и доктрине гражданского права Испании.

В испанской юридической литературе не раз отмечалась теоретическая и практическая значимость деления гражданских правоотношений на вещные и обязательственные. Следует согласиться с Хосэ Мариа П. Лопесом (José María P. Lopez), придерживающимся точки зрения, согласно которой разделение вещных прав и обязательственных прав не является глубоко догматической проблемой, ввиду чего ошибочной являлась бы ее постановка исключительно на метаюридическом уровне [1.].

Деление прав на вещные и обязательственные осуществляется на основе вещного права, состав или система которого определяется поляризацией понятий «вещные права» и «обязательственные права», и устанавливается в позитивном праве именно для того, чтобы подчинить разным правовым режимам два вышеназванных вида гражданских прав [1.]. Разделение законодателем гражданских прав на вещные и обязательственные, выделение особой совокупности отношений, подпадающих под действие норм, образующих вещное право как подотрасль гражданского права, обусловлено практическими соображениями. В зависимости от природы субъективного гражданского права – вещно-правовой или обязательственно-правовой – по-разному будут решаться многие вопросы, в частности, касающиеся приобретения, перехода, прекращения, регистрации и защиты данного права. От квалификации имущественных отношений в качестве вещно-правовых или обязательственно-правовых зависит и то, каким образом будет разрешена судом коллизия законов при рассмотрении спора, осложненного иностранным элементом. В соответствии с пунктом 1 статьи 12 Гражданского Кодекса Испании (далее – ГК Испании), «квалификация для целей определения применимой коллизионной нормы должна осуществляться в соответствии с испанским законом».

Представляется целесообразным уделить внимание вопросу разграничения вещных прав и обязательственных прав в позитивном праве Ис-

пании. Прежде всего, следует обратиться к ряду норм ГК Испании. Так, основная роль в разграничении обязательственных и вещных прав отводится следующим двум статьям ГК Испании: в статье 609 содержится положение, согласно которому передача вещи является необходимым условием приобретения и перехода вещных прав на основании договора, тогда как подобное требование не закрепляется применительно к обязательственным правам, а статья 1095 (Главы II «О природе и последствиях обязательств» Книги IV «Об обязательствах и договорах» ГК Испании), отталкиваясь от вышеуказанной нормы статьи 609, предусматривает, что в правоотношении, в котором кредитор вправе требовать передачи ему вещи, не приобретает никакого вещное право, обладая лишь обязательственным правом, вплоть до момента, когда вещь будет ему передана [2.].

Особый интерес вызывают предписания испанского гражданского законодательства, касающиеся нотариального заверения и регистрации вещных прав. Нотариальному заверению, согласно статье 1280.1⁰ ГК Испании, подлежат сделки или договоры, предметом которых является установление и переход, изменение и прекращение вещных прав на недвижимое имущество. Данное требование не распространяется на вещные права. Касательно вопросов регистрации, статья 605 ГК Испании устанавливает, что Реестр вещных прав на недвижимое имущество (El Registro de la Propiedad) (далее - Реестр) имеет своей целью регистрацию сделок и договоров, касающихся права собственности и других вещных прав на недвижимое имущество, а статья 606 ГК Испании гласит, что право собственности и другие вещные права на недвижимое имущество, которые не были в надлежащем порядке внесены в Реестр, не затрагивают третьих лиц. В свою очередь, статья 9 Ипотечного Регламента (Reglamento Hipotecario) Испании содержит норму, согласно которой обязательства или обязательственные права не подлежат регистрации, но вместе с тем осуществляется регистрация гарантийных (обеспечительных) вещных прав или внесение соответствующих записей для обеспечения действительности вышеназванных обязательственных прав [2.].

Необходимо также обратить внимание на тот факт, что применительно к вещным и обязательственным правам ГК Испании устанавливает различный правовой режим давностных сроков [2.]. В частности, в отличие от обязательственных прав, в отношении права собственности и других вещных прав приходится говорить о существовании института приобретательной давности (статья 1930 и статья 1940 ГК Испании). Кроме того, в позитивном праве устанавливаются разные сроки исковой давности: требования, направленные на защиту права собственности и других вещных, имеют срок исковой давности, продолжительностью от 6 до 30 лет в зависимости от объекта права (статья 1962 и статья 1963 ГК Испании), в то время как продолжительность общего срока исковой давности по требованиям,

касающимся обязательственных отношений, составляет 15 лет (статья 1964 ГК Испании).

Наконец, различие между вещными правами и обязательственными правами имеют значение в области процессуального права при определении судебной компетенции: обязательственные и вещные иски подпадают под действие разных норм о подсудности (статья 52.1 Закона о гражданском судопроизводстве (*Ley de Enjuiciamiento Civil*) Испании) [2.].

Таким образом, невозможно переоценить необходимость разграничения вещных и обязательственных прав. Однако нередко отграничение вещных прав от обязательственных вызывает существенные сложности.

Четкая грань между вещными правами и обязательственными правами или между вещно-правовым отношением и обязательственно-правовым отношением исчезает, если отстраниться от анализа того, что можно отнести к исключительно основной схеме правового отношения (требование-долг, право на вещь-обременение вещи) и рассматривать весь комплекс взаимоотношений, которые возникают между сторонами [3.]. К примеру, пользование земельным участком в отдельных случаях может так и не приобрести вещно-правовой характер и существовать между сторонами как обязательственное правоотношение в чистом виде, ввиду чего значительные трудности представляет разграничение обязанностей не совершать определенные действия от отрицательного сервитута [3.].

В современной доктрине испанского гражданского права наряду с традиционной концепцией вещных прав, все чаще подвергающейся критике в последнее время, наибольшее распространение получили следующие теории вещных прав: обязательственная, смешанная или эклектическая и теория, отрицающая существование различий между вещными и обязательственными правами [1.; 2.].

Следует присоединиться к точке зрения Хосэ Мария П. Лопеса и особо подчеркнуть, что правовые теории, отрицающие деление субъективных гражданских прав на вещные и обязательственные, равно как и теории, создающие так называемые «серые зоны» и обосновывающие существование промежуточных, вещно-обязательственных или гибридных прав (в первую очередь, *ius ad rem*, прав *in faciendo*, обязательств *propter rem*), не бесспорны, не лишены недостатков и зачастую оказываются неудовлетворительными с точки зрения определения жизненных ситуаций, на которые распространяется правовой режим, устанавливаемый позитивным правом в отношении вещных прав [1.].

Можно заключить, что отсутствие законодательного закрепления определения понятия вещных прав и ключевых признаков, четко отграничивающих отношения, к которым применимы нормы вещного права, не позволяет окончательно преодолеть в испанской теории гражданского права проблему разделения вещных прав и обязательственных прав.

Литература:

1. José María Pena López Concepto del derecho real : (revisión crítica de su caracterización en la doctrina moderna). La Coruña : Tórculo, 2009. P. 15; P. 16-17; P. 25-123; P. 17.
 2. Luis Diez Picazo y Antonio Gullón Sistema de Derecho civil (Vol. III). Derecho de cosas y Derecho Inmobiliario Registral. Séptima ed. Editorial Tecnos, 2001. P. 31; P 32; P. 32-38.
 3. Luis Diez Picazo Fundamentos del Derecho civil patrimonial. Vol. 3, las relaciones jurídico-reales : El registro de la propiedad ; La posesión. Madrid : Civitas, 2008. P. 89; P. 89-90.
 4. Советское и иностранное гражданское право. Проблемы взаимодействия и развития / Безбах В.В., Блей Г., Кнапп В., Кулагин М.И., и др.: Отв. ред.: Мозолин В.П. - М.: Наука, 1989. - 336 с.
 5. Право стран Латинской Америки: кодификация материального и процессуального гражданского права: монография / Под ред.: Безбах В.В., Понька В.Ф. - М.: РУДН, 2013. - 482 с.
 6. Гражданское и торговое право зарубежных стран. Учебное пособие / Безбах В.В., Герреро Перес Б.А., Ермакова Е.П., Залесский В.В., и др.: Под общ. ред.: Безбах В.В., Пучинский В.К. - М.: МЦФЭР, 2004. - 896 с.
 7. La Constitución Española de 29 de Diciembre de 1978.
 8. El Código Civil de España de 25 de julio de 1889.
 9. La Ley Hipotecaria de España de 19 de marzo de 1946.
 10. El Reglamento Hipotecario de España de 14 de febrero de 1947.
-

Сергеева И. А., Федотова Е. В.

Применение стандартных налоговых вычетов по НДФЛ

*Московский финансово-юридический университет МФЮА
Калужский филиал РГАУ – МСХА им. К. А. Тимирязева*

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) является, безусловно, одним из самых значимых платежей, который касается практически всех трудоспособных граждан страны. Основным нормативным документом в области регулирования данного налога выступает глава 23 Налогового Кодекса РФ.

Согласно ст. 207 Кодекса налогоплательщиками указанного налога признаются:

- физические лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ, то есть фактически находящиеся в Российской Федерации не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев (гл. 23 ст. 207 п. 1);
- физические лица, не являющиеся налоговыми резидентами РФ и получающие доходы от источников, расположенных в РФ [1].

То есть, любое физическое лицо, получающее доходы от источников на территории Российской Федерации, вне зависимости от его гражданства, является плательщиком НДФЛ, причем иностранные граждане пла-

тят его на гораздо менее льготных условиях, чем жители Российской Федерации.

При расчете налоговой базы по НДФЛ учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им в натуральной или денежной форме, а также в виде материальной выгоды. Здесь надо принимать во внимание, что натуральная оплата труда – это не только ее выдача продукцией организации, но и бесплатные обеды, оплата работодателем проезда к месту работы, аренда служебного жилья.

В качестве материальной выгоды при исчислении налога рассматриваются экономия на процентах по займам и кредитам, процентные доходы по банковским вкладам (если ставка по вкладу превышает более чем на 5% ставку рефинансирования Банка России по вкладам в рублях, а по вкладам в иностранной валюте – исходя из 9% годовых), стоимость призов и выигрышей, превышающая 4000 руб. и т. п.

Классификация доходов по видам принципиальна при определении налоговой ставки. Стандартная ставка НДФЛ по доходам резидентов РФ составляет 13%, однако Налоговый кодекс РФ регламентирует дополнительно применение следующих размеров ставок:

- 35% - от любых выигрышей и призов, получаемых в конкурсах, играх и других мероприятиях в целях рекламы товаров, работ и услуг, если их стоимость превышает 4000 руб., а также от доходов в виде материальной выгоды;
- 9% - в отношении доходов, полученных резидентами в виде дивидендов;
- 15% - для дивидендов, полученных не резидентами РФ;
- 30% - основная ставка для доходов иностранных граждан [1].

Необходимо обратить внимание, что есть категории доходов, которые вообще не подлежат обложению НДФЛ – это государственные пособия, за исключением пособий по временной нетрудоспособности (включая пособие по уходу за больным ребенком), а также иные выплаты и компенсации, выплачиваемые в соответствии с действующим законодательством. При этом к пособиям, не подлежащим налогообложению, относятся пособия по безработице, беременности и родам (гл. 23 ст. 217).

В остальном, обязанность по уплате НДФЛ неизбежна, но по объективным и понятным причинам граждане заинтересованы в изыскании возможности минимизации своих налоговых платежей. Для реализации такого желания Налоговый кодекс РФ предусматривает возможность использования налоговых вычетов, те есть сумм, не облагаемых налогом. Вычеты бывают четырех категорий – стандартные, социальные, имущественные и профессиональные.

Так как на применение стандартных налоговых вычетов имеет право любое физическое лицо, остановимся на них более подробно.

Стандартные налоговые вычеты могут предоставляться на самого налогоплательщика и на его детей.

На самого налогоплательщика ежемесячный вычет из доходов может составлять 500 или 3000 руб. Право на ежемесячные вычеты в размере 3000 руб. имеют: инвалиды-чернобыльцы, инвалиды ВОВ, инвалиды из числа военнослужащих. Налоговый вычет в размере 500 руб. за каждый месяц распространяется на Героев Советского Союза и Героев РФ, лиц, награжденных орденом Славы трех степеней; участников ВОВ; инвалидов с детства и инвалидов I и II групп; лиц, выполнявших интернациональный долг в Республике Афганистан и других странах, в которых велись боевые действия и прочие подобные категории лиц. При этом необходимо учитывать, что стандартные налоговые вычеты в этом случае не суммируются и если налогоплательщик имеет право одновременно на несколько налоговых вычетов – ему представляется только один из них, имеющий максимальный размер.

Налоговый вычет за каждый месяц налогового периода распространяется на родителя, супруга (супругу) родителя, усыновителя, опекуна, попечителя, приемного родителя, супруга (супругу) приемного родителя, на обеспечении которых находится ребенок, в следующих размерах (с 1 января 2012 года):

- 1 400 рублей – на первого ребенка;
- 1 400 рублей – на второго ребенка;
- 3 000 рублей – на третьего и каждого последующего ребенка;
- 3 000 рублей – на каждого ребенка в случае, если ребенок в возрасте до 18 лет является ребенком-инвалидом, или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы.

Налоговый вычет предоставляется в двойном размере единственному родителю (приемному родителю), усыновителю, опекуну, попечителю. Предоставление указанного налогового вычета единственному родителю прекращается с месяца, следующего за месяцем вступления его в брак. При этом понятие «единственный родитель» означает отсутствие второго родителя у ребенка по причине смерти, признания родителя безвестно отсутствующим, объявления умершим, а не нахождение родителей в разводе (письмо Министерства финансов РФ № 03-04-05/8-23).

Налоговый вычет предоставляется родителям, супругу (супруге) родителя, усыновителям, опекунам, попечителям, приемным родителям, супругу (супруге) приемного родителя на основании их письменных заявлений и документов, подтверждающих право на данный налоговый вычет. Основанием для предоставления стандартных налоговых вычетов на детей является свидетельство о рождении ребенка, а также справки с его места учебы, заключения медицинской комиссии и т. п.

Налоговый вычет может предоставляться в двойном размере одному из родителей (приемных родителей) по их выбору на основании заявления об отказе одного из родителей от получения налогового вычета.

Налоговый вычет действует до месяца, в котором доход налогоплательщика, исчисленный нарастающим итогом с начала налогового периода налоговым агентом, предоставляющим данный стандартный налоговый вычет, превысил 280 000 рублей. Начиная с месяца, в котором указанный доход превысил 280 000 рублей, налоговый вычет, предусмотренный настоящим подпунктом, не применяется.

И в заключение обращаем внимание, что Правительством РФ одобрен новый законопроект Министерства финансов РФ об увеличении стандартных налоговых вычетов. Соответствующие поправки будут в скором времени внесены в ст. 218 Налогового кодекса РФ.

Литература:

1.«Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2013 г.).

2.Панков В. Налоги и налогообложение: учебник. – 3-е издание. – М.: «Юрайт», 2014. – 378 с. – (Серия: Бакалавр. Академический курс).

Стариковский В.С.

Проблемы совершенствования региональной инвестиционной политики

КубГТУ (г. Краснодар)

При определении государственного подхода к формированию инвестиционной политики органам власти целесообразно руководствоваться иными критериями и инструментами, отличными от критериев частных инвесторов. В частности, Яндиев М.И. справедливо отмечает, что любая попытка органа власти, помимо расходования средств, осуществить коммерческую деятельность с целью заработка, приводит к изъятию потенциальной прибыли у частного сектора, сокращению предпринимательской деятельности и усилению коррупционных рисков [1, 60]. В связи с вышеизложенным, подход региональных органов власти к инвестированию должен быть тщательно формализован и применяться строго в определенных случаях, когда общественный эффект от реализации проекта превышает издержки со стороны органов власти.

Методология предоставления регионом поддержки конкретному инвестиционному проекту должна основываться, по нашему мнению, на принципах открытости, обоснованности прогнозных значений, эффективности и контроле.

Принцип открытости реализуется в предоставлении инвесторами, рассчитывающими на поддержку региональных органов власти, всей необходимой информации об инвестиционном проекте, позволяющей произвести объективную оценку его реализуемости, а также корректности про-

гнозных значений финансовых показателей. Асимметрия информации на данном этапе может привести к неоправданному исключению проекта из области исследования или же, напротив, к отбору неэффективного проекта для финансирования.

Принцип обоснованности прогнозных значений заключается в корректном отборе методик при планировании реализуемости проекта инвестором. В этой связи целесообразно наличие предварительных договоров, гарантирующих безубыточность производства. Так как наиболее распространенной методикой оценки эффективности в настоящее время является расчет чистой текущей стоимости проекта, то должно быть обосновано использование конкретной ставки дисконтирования для исключения возможности манипулирования данным показателем.

Принцип эффективности означает, что проект должен обеспечивать на должном уровне коммерческую, бюджетную и социальную эффективность. При этом особую значимость приобретают критерии достаточности капитала у частных инвесторов. Учитывая различные виды эффективности проектов, а также величину финансовых ресурсов инвесторов, действия органов власти могут быть подчинены следующим направлениям:

Таблица 1 – Направления региональной инвестиционной политики

Виды эффективности	Направления региональной инвестиционной политики
Коммерческая эффективность	Организация режима общего благоприятствования реализации проекта при его финансировании частными инвесторами. Сама по себе высокая коммерческая эффективность без учета бюджетной и социальной эффективности не является условием участия региона в проекте, поскольку в данном случае осуществляется замещение частного капитала государственным
Бюджетная эффективность	Софинансирование со стороны региона возможно при положительном соотношении дисконтированных поступлений в региональный бюджет и величиной отвлеченных на инвестиционном этапе региональных бюджетных ресурсов. В данном случае софинансирование со стороны региона позволит содействовать реализации проектов, позволяющих пополнить доходную часть бюджета при недостаточности средств частных инвесторов
Социальная эффективность	Софинансирование возможно после проведения количественной и качественной оценки социальной эффективности. В большинстве отраслей народного хозяйства количественная оценка возможна лишь для заработной платы сотрудников предприятия. Для предприятий, характеризующихся высокой капиталоемкостью, особое значение приобретает экспертная оценка качественного социального эффекта от реализации проекта

В случае, если проект не характеризуется достаточной коммерческой эффективностью, а величина бюджетной и социальной эффективности также не высока, и не обеспечивая компенсации инвестированных в проект ресурсов, то проект должен быть исключен из области исследования как не отвечающий требованиям экономической ситуации.

Неотъемлемым элементом планирования региональной инвестиционной политики следует признать также применение операции дисконтирования при расчете каждого из перечисленных в таблице 1 видов эффективности. При этом особую роль принимает расчет социальной ставки дисконтирования, которую целесообразно рассчитывать для каждого российского региона в отдельности, учитывая социально-экономическую специфику конкретных субъектов [2, 16-26].

Функция контроля при формировании инвестиционной политики проявляется в мониторинге региональными органами власти эффективности использования бюджетных ресурсов и достижения намеченных целей.

Литература:

1. Яндиев М.И. О применении процедуры дисконтирования в бюджетном процессе // Финансы, №5, 2008. С. 60.

2. Т.В. Коссова, М.А. Шелунцова. Социальная ставка дисконтирования в России: методология, оценка, межрегиональные различия // Экономическая наука современной России. №3 (58), 2012. С. 16-26.

Хаджиева А.Б., Рамазанова М.А., Авгамбаева Н.Н., Меирбекова Е.М. Государственное регулирование и управление деятельностью системы здравоохранения Республики Казахстан

КазНМУ им.С.Д.Асфендиярова (г. Алматы)

Государственное регулирование в области здравоохранения осуществляется путем проведения: государственного контроля за медицинской, фармацевтической деятельностью и государственного санитарно-эпидемиологического надзора; лицензирования медицинской и фармацевтической деятельности; аккредитации в области здравоохранения; аттестации в области здравоохранения; государственной регистрации, перерегистрации и внесения изменений в регистрационное досье лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, отдельных видов продукции и веществ, оказывающих вредное воздействие на здоровье человека; подтверждения соответствия товаров (работ, услуг) в области здравоохранения требованиям, установленным техническими регламентами, нормативными документами по стандартизации и условиями договоров; государственного регулирования цен на лекарственные средства и медицинские услуги, оказываемые государственными организациями здравоохранения.

Конкуренция и свободный рынок – это основные элементы, формирующие основы рыночной экономики любого государства. В этой связи распределение ресурсов и производство товаров осуществляются на основе цен, возникающих в результате свободного обмена, происходящего между производителями, потребителями и собственниками средств производства.

Для того, чтобы устранить недостатки рыночных отношений, принимаются меры государственного регулирования экономики, направленного на стимулирование экономической и социальной стабильности, предупреждение развития кризисных явлений в экономической системе и развития монополии и олигополии.

Основные направления государственного регулирования здравоохранения связаны с решением актуальных проблем, связанных с правовыми, организационными, экономическими и другими вопросами. К ним можно отнести следующие направления:

Во-первых, одним из основных условий эффективного функционирования учреждений здравоохранения является обеспечение бюджетного финансирования отрасли.

Во-вторых, необходимо регулирование контроля со стороны государственных органов власти за деятельностью системы здравоохранения. В нашей стране контроль за деятельностью медицинских организаций осуществляется в нескольких аспектах. В первую очередь, это связано с контролем за собственным имуществом собственника и муниципальными медицинскими учреждениями. В связи с данным аспектом контроля на практике на достаточном уровне осуществляется контроль за финансово-хозяйственной деятельностью медицинских учреждений.

В-третьих, необходимо указать субсидиарную ответственность по обязательствам медицинской организации. В большинстве случаев это не стимулирует медицинские организации рациональному использованию выделенных средств, поскольку в таких случаях любые обязательства медицинских учреждений погашаются за счет государства или других финансирующих сторон. В свою очередь, такая ситуация требует жесткого контроля за обязательствами медицинских организаций со стороны собственника. Такой порядок (т.е. осуществление жесткого контроля без использования стимулирующих мер) препятствует внедрению новых экономических механизмов и эффективному использованию ресурсов, выделенных финансирующей стороной.

В-четвертых, любые изменения, происходящие в сфере здравоохранения должны быть обеспечены нормативно-правовой базой. В этой связи нужно отметить, что деятельность системы здравоохранения нашей страны на достаточном уровне обеспечена нормативно-правовыми актами.

Одним из основных методов государственного регулирования сферы здравоохранения является система государственного заказа. В настоящее время медицинские организации страны участвуют в тендерах, организуемых Министерством здравоохранения Республики Казахстан для получения государственного заказа на оказание медицинских услуг

населению. Согласно правилам государственного заказа расчеты производятся: в амбулаторно-поликлиническом звене – по подушевому нормативу, в стационарах – на основе пролеченных больных, в системе скорой медицинской помощи – на основе количества вызовов.

Нужно отметить, что такой метод финансирования значительно повысил интенсивность работы лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) и сократил длительность госпитализации в стационарах, действовавших до этого на основе показателей койко-дней. Однако, метод финансирования на основе пролеченных больных имеет и другую сторону: у медицинских учреждений в целях повышения количества пролеченных больных появляется заинтересованность лечить только легкие медицинские случаи. В связи с этим, представляется необходимым разместить государственный заказ на основе метода финансирования стационаров по клинико-затратным группам. В данном случае стоимость заболеваний определяется на основе сложности и объема вложенного медицинским персоналом труда, и поэтому больницы для того, чтобы привлечь больший объем финансовых ресурсов будут заинтересованы в лечении наиболее тяжелых и затратно-емких заболеваний.

Таким образом, опыт многих государств с развитой рыночной экономикой доказал невозможность гармоничного развития рыночных отношений без участия государства. Здравоохранение, которое является отраслью экономики имеющей более общественный характер, особенно нуждается в модернизации отрасли и во вмешательстве государства в рыночные отношения, возникающие в данной сфере.

Литература:

1. Демин А.В. Теория государства и права: Курс лекций. –М.: ИНФРА-М, 2004.-184 с.
2. Министерство здравоохранения РК <http://www.mz.gov.kz>
3. Кодекс Республики Казахстан «О здоровье народа и системе здравоохранения» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 08.01.2013 г.)
4. Canadian Health Services Research Foundation (January, 2006). Weighing up the evidence: Making evidence-informed guidance accurate, achievable, and acceptable. A summary of the workshop held on September 29, 2005. Ottawa, Ontario: Canadian Health Services Research Foundation.
5. Hutton J, Trueman P, Henshall C (2007). Coverage with evidence development: an examination of conceptual and policy issues. *International Journal of Technology Assessment in Health Care*, 23:425–435.
6. Richard W. Puddy, Natalie Wilkins. Understanding Evidence Part 1: Best Available Research Evidence. A Guide to the Continuum of Evidence of Effectiveness. Atlanta, GA: Centers for Disease Control and Prevention.- 2011. – P. 24.
7. Рысжанова К.Ж. Инновационная политика Республики Казахстан. Департамент Инновационного развития Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан.

8.U.S. Department of Health & Human Services (2010) Guidelines by Topic / National Guideline Clearinghouse / Agency for Healthcare Research and Quality. Rockville, MD: <http://www.guideline.gov/browse/by-topic.aspx>

9.Бейсенбекова Г.К., Масимов А.Б. Организационные аспекты формирования системы аккредитации медицинских организаций в Республике Казахстан // Медична практика, 2011, №11.

Хаджиева А.Б., Рамазанова М.А., Саттаров Д.А.

Система оценки медицинских технологий как инструмент государственного регулирования системы здравоохранения

КазНМУ им.С.Д.Асфендиярова (г. Алматы)

Оценка медицинских технологий определяется как структурированный анализ новых медицинских, а также совокупности родственных технологий или вопроса, связанного с технологией, проводимой с целью предоставления информации при разработке политики, где технология представляет собой широкое понятие, включающее в себя новые лекарственные средства или их новую комбинацию, медицинское оборудование, реабилитационные мероприятия, скрининговые программы и т.д. и организационные технологии в управлении здравоохранением [1]. Это один из наиболее ценных инструментов, применяемых для придания конкретного содержания действенному регулированию в области распространения и использования медицинских технологий [2].

Оценка медицинских технологий представляет собой мультидисциплинарную область, адресованную на влияние технологии с учетом специфической системы здравоохранения и ее альтернативам. Сфера охвата и методы оценки медицинских технологий может быть адаптирована для удовлетворения стратегических потребностей конкретной системы здравоохранения.

Цель оценки медицинских технологий – помочь разработке безопасной, эффективной политики здравоохранения, которая ориентируется на нужды больных и стремится достичь наилучшего вложения средств. Несмотря на связь с политикой здравоохранения, оценка медицинских технологий всегда должна прочно опираться на научные данные основанные на доказательной медицине [3,4,5]. Оценка медицинских технологий должна проводиться в течение жизненного цикла технологии, от этапов проектирования и исследования, стандартизации применения, до устаревания или утилизации [6]. В зависимости от цели оценка медицинских технологий может включать в себя исследование одного или нескольких свойств или другие воздействия медицинских технологий и приложений.

Технологии здравоохранения могут иметь широкий спектр микро- и макроэкономического атрибута или воздействия. Каждый аспект оценки медицинских технологий опирается на различные методы, которые могут быть сгруппированы в две основные категории.

Оценка медицинских технологий может сообщить различные типы решений в том числе лицам, принимающим решения: органам государственного регулирования, которые должны решить, следует ли разрешить коммерческое использование препарата, оборудования или других технологий здравоохранения; плательщикам (органов здравоохранения, страховых компаний), которые должны решить технологии должны быть включены в перечень услуг или льгот, и, если да, то в какой степени они должны быть возмещены (то есть, сколько платить); врачам и пациентам в выборе соответствующего технологий здравоохранения, которые наилучшим образом отвечают в клинической практике потребностям конкретного пациента; больницы, клиники и другие организации здравоохранения, которые должны решить, стоит ли, приобретение или использование определенных технологий; органы здравоохранения, которые планируют принять программы общественного здравоохранения (например, вакцинации, скрининга, а также экологические программы в области здравоохранения) [7,8].

Конечная цель оценки медицинских технологий является информирование в принятии решений заинтересованных лиц здравоохранения. Решения системы здравоохранения принимаются на уровне Парламента и Министерства здравоохранения Республики Казахстан, которые отвечают за реализацию медико-санитарных услуг в конкретных условиях.

Литература:

1. Marcial Velasco Garrido, Finn Borlum Kristensen, Camilla Palmhoj Nielsen, Reinhard Busse. Оценка медицинских технологий и формирование политики здравоохранения в странах Европы "Современное состояние, проблемы и перспективы". Серия исследований Обсерватории, выпуск 14. - Всемирная организация здравоохранения, 2010 г., и Всемирная организация здравоохранения от имени Европейской обсерватории по системам и политике здравоохранения.

2. Corinna Sorenson, Michael Drummond, Reinhard Busse и Finn Borlum Kristensen Как добиться большей практической значимости оценок технологий здравоохранения? //Краткий аналитический обзор. Анализ систем и политики здравоохранения. - Всемирная организация здравоохранения, 2008 г., и Всемирная организация здравоохранения от имени Европейской обсерватории по системам и политике здравоохранения, 2008 г.

3. Paterson BL etc. Meta-study of qualitative health research. A practical guide to meta-analysis and meta-synthesis. London. - 2001. - Sage Publications.

4. Easterbrook PJ, Berlin JA, Gopalan R, Matthews DR. Publication bias in clinical research. //Lancet. 1991.- 337.-P 867-72.

5. Canadian Health Services Research Foundation (January, 2006). Weighing up the evidence: Making evidence-informed guidance accurate, achievable, and acceptable. A summary of the workshop held on September 29, 2005. Ottawa, Ontario: Canadian Health Services Research Foundation

6. Culyer AJ, Lomas J. Deliberative processes and evidence_informed decision making in healthcare: do they work and how might we know?// Evidence and Policy. – 2006. - 2:357–371.

7. Zentner A, Velasco Garrido M, Busse R (2005). Methods for the comparative evaluation of pharmaceuticals. Cologne, DIMDI.

8. Banta HD, Oortwijn W. Health technology assessment and screening in the Netherlands: case studies of mammography in breast cancer, PSA screening in prostate cancer, and ultrasound in normal pregnancy.// International Journal of Technology Assessment in Health Care. 2001. - 17:369–379.

Секция «Промышленность: проблемы, перспективы, инновации»

Аксёнов А. В., Власов П. Д., Черепанов И. В.

Теоретическая зависимость распределения температур при автоматической аргоно - дуговой сварке тонкостенных цилиндрических оболочек малого диаметра

*КГБОУ СПО «Комсомольский – на – Амуре строительный колледж»,
(г. Комсомольск – на – Амуре)*

При сварке кольцевых соединений тонкостенных труб, край стыка приходится варить уже по подогретому металлу. Поэтому полагают [1], что температурное поле движущегося источника тепла накладывается на имеющиеся тепловые поля, обусловленные обратными потоками тепла от заваренных участков стыка.

Определение температурных полей при сварке тонкостенных труб затруднено. Сложно получить полную картину динамики температурного поля, эксперименты в большинстве случаев описывают только отдельные фрагменты поля.

В литературе [2] довольно подробно математически описываются температурные поля с определёнными допущениями для прямолинейной сварки. Данные по распределению тепловых полей на кольцевых оболочках крайне скудны и существуют только в виде отдельных экспериментальных номограмм, по которым невозможно чётко описать математическую связь распределения температурного поля.

В этих условиях, по – видимому будет более предпочтительным анализировать тепловые процессы при сварке по математическим зависимостям через вычисленные эксперименты.

Уравнение температурного поля пластины при прямолинейной сварке имеет вид:

$$T(x, y, t) = \frac{1}{4\pi ac \gamma \delta} \int_0^{t'} \frac{q(t')}{t-t'} \exp\left(-\frac{r^2}{4a(t-t')} - b(t-t')\right) dt' \quad (1)$$

Протекание процесса сварки во времени принято рассматривать в три периода: теплонасыщения, предельного состояния и выравнивания температур [2].

Любой сварочный процесс, в котором предусматривается управление тепловложением в свариваемый стык, обязательно протекает при изменении режима сварки (мощности сварочной дуги, скорости сварки, либо оба этих параметра могут являться переменными). На рисунке 1 приведён способ управления тепловложением за счёт разбивки сварного шва на определённое число сегментов и корректировки силы сварочного тока на каждом сегменте [3].

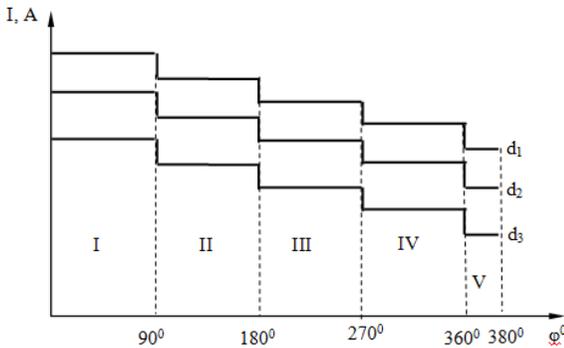


Рис. 1. Токвая диаграмма цикла сварки при разбивке сварного шва на оптимальное число сегментов при различных диаметрах труб $d_1 > \dots > d_n$

При этом о качестве управления приходится судить по температурному признаку, поэтому анализ периодов насыщения и выравнивания температур обязательно нужно проводить с учётом возникающих в свариваемой конструкции температурных полей.

Следовательно, для разработки управления нагревом при сварке кольцевых тонкостенных заготовок необходимо иметь информацию о возникающих в конструкции температурных полях.

Зависимость температурного поля при кольцевой сварке может быть получена как частный случай общего уравнения температурного поля при действии теплового источника переменной мощности, движущегося с определённой скоростью по траектории дуги.

При выводе зависимости распределения температурного поля по цилиндрической тонкостенной оболочке нам необходимо учесть, что линейный источник с мощностью $q(t)$ движется по траектории дуги. Отметим, что траектория перемещения источника по дуге описывается посегментно

параметрическими уравнениями в функциях натурального параметра – длины дуги $S(t)$, пройденного источником от начала действия t_0 до момента t (то есть от времени начала процесса до времени окончания процесса):

Примем формулу 3.1 как основополагающую для получения зависимости температурных полей при кольцевой сварке. В данном случае при движении источника тепла по кольцу необходимо определить переменное

расстояние (то есть сегмент) $r = |AB|$ (рис. 2)

$$S(t) = x - x_0 = \varphi - \varphi_0$$

Так как в работе рассматриваются тонкостенные оболочки от 0.6 мм до 1.5 мм, то их толщиной можно пренебречь, в результате чего конечное уравнение для расчёта температурного поля тонкостенной цилиндрической оболочки относительно упрощится и будет сведено к двухмерной зависимости.

Для определения температурного поля тонкостенной оболочки при кольцевом движении источника тепла преобразуем формулу к виду:

$$T(x, \alpha, t) = \frac{1}{4\pi a c \gamma \delta} \int_{t_0}^t \frac{q(t')}{t - t'} \exp\left(-\frac{d^2 \cdot S(t)}{4a(t - t')} - b(t - t')\right) dt' \quad (2)$$

$$T(\rho, \varphi, t) = \frac{1}{4\pi a c \gamma \delta} \int_{t_0}^t \frac{q(t')}{t - t'} \exp\left(-\frac{(\varphi - \varphi_0)d^2}{4a(t - t')} - b(t - t')\right) dt' \quad (3)$$

Попробуем определения, данные Н. Н. Рыкалиным по поводу периодов теплонасыщения ТН и выравнивания ТВ привести к математической зависимости:

а) Период теплонасыщения совпадает со временем действия источника тепла и может продолжаться теоретически, до бесконечности по времени, пока действует источник. То есть получается время действия источника $q(t)$ в интервале времени $t_0 \leq t' \leq t_k$. Однако внесём поправки:

1) действие источника конечно, то есть t_k - ограничено;

2) действие источника начинается в какой – то начальной точке сварочного процесса, то есть нулевой точке, следовательно $t_0 = 0$.

б) Период выравнивания начинается с момента окончания действия источника тепла, то есть получим что источник $q(t')$ в периоде выравнивания действовать не будет, таким образом $t_k \leq t' \leq t$.

То есть задав условия:

$$q(t) \neq \text{const при } \begin{cases} t_0 \leq t' \leq t_k - \text{для периода насыщения} \\ t_k \leq t' \leq t - \text{для периода выравнивания} \end{cases} \quad (4)$$

Подставив условия (4) в (3) получим:

$$T(\rho, \varphi, t) = \frac{1}{8\pi a c \gamma \delta} \left(\left(\int_{t_0}^{t'} \frac{q(t')}{t-t'} \exp\left(-\frac{(\varphi - \varphi_0)d^2}{4a(t-t')} - b(t-t')\right) dt' \right) + \right. \\ \left. + \left(\int_{t_k}^{t'} \frac{q(t')}{t-t'} \exp\left(-\frac{(\varphi - \varphi_0)d^2}{4a(t-t')} - b(t-t')\right) dt' \right) \right) \quad (5)$$

Таким образом задав конкретные условия с определёнными допущениями нам удалось получить зависимость распределения температурного поля для тонкостенной цилиндрической оболочки, учитывающую временные периоды теплонасыщения и выравнивания.

Теперь проверим корректность полученной зависимости распределения температурных полей для тонкостенных труб как экспериментальным, так и расчётным способами. То есть в данном случае нам будет достаточно показать близость экспериментальных и расчётных значений температур.

Именно с этой целью проводилась серия экспериментов по измерению температуры при сварке кольцевых швов тонкостенных труб, а экспериментальные результаты сравнивались с результатами расчётов по уравнению (5).

Сварку трубы (рис. 1) из алюминиевого сплава АМг3М Ø63 мм (6.3 см) толщиной $\delta=1.0$ мм (0.1 см) осуществляли на оборудовании Orbimat 300 AC/DC с использованием присадочной проволоки св –АМг3Н диаметром 1,2 мм (0.12 см) на переменном токе. Труба разбивалась на четыре основных и один дополнительный сегмент, который наносился для исключения непровара и пор. Значения параметров сварочного режима соответствовали: $I_{св} = 68$ А, который изменялся в течении процесса сварки согласно зависимости $I1 > 10\% I2 > 13.5\% I3 > 4\% I4 > 4\% I5$; $U = 10 \div 11$ В; $u_{св} = 100$ мм/мин (0.166 см/с); $\eta = 0.8$. Средние значения теплофизических параметров алюминиевого сплава АМг3М: $\alpha = \frac{\lambda}{c\gamma} = 1.0$ см²/с; $\lambda = 2.62$

$$\text{Вт}/(\text{см}^3 \cdot \text{К}); c\gamma = 2.7 \text{ Дж}/(\text{см}^3 \cdot \text{К}); b = \frac{2\alpha}{c\gamma} = 0.11 \text{ 1/с}; q = \eta \cdot U \cdot I_{св}.$$



Рис. 1 - Оборудование Orbimat 300 AC/DC

Измерения температуры производилось при многократном повторении серии сварок контроллерами Siemens S200 платинородий – платиновыми термопарами ТПП(S), которые имеют температурный диапазон от $-50 \div 1768$ 0С (погрешность составляет 1.5 0С или 0.25 %) по схеме (рис. 2). Для сравнения с экспериментальными результатами, произведён расчёт температур точек указанных на графике. Выбор этих точек позволяет оценить точность сходимости экспериментальных и расчётных результатов вблизи и при удалении от движущегося теплового источника (рис. 3 – 4).

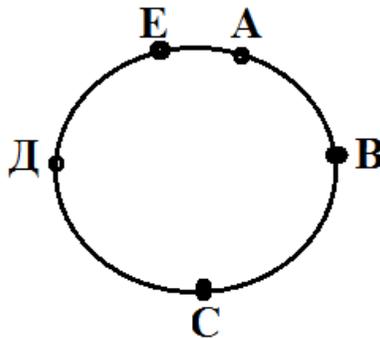


Рис. 2 – Расположение термопар

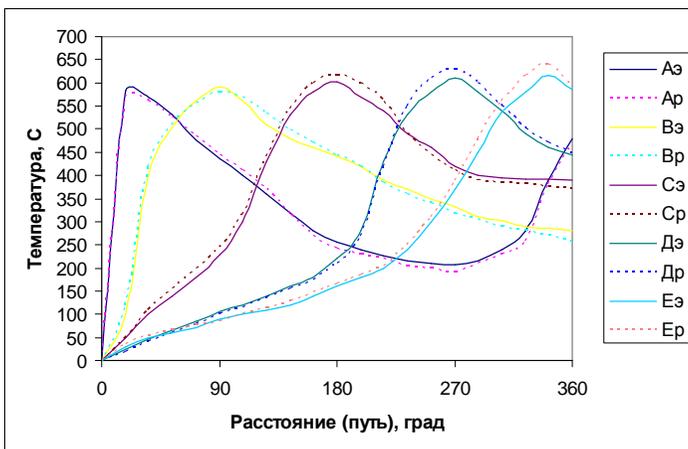


Рис. 3 – Распределение экспериментальной и расчётной температур в сварном шве при посегментной разбивке тонкостенных труб и корретировке силы сварочного тока

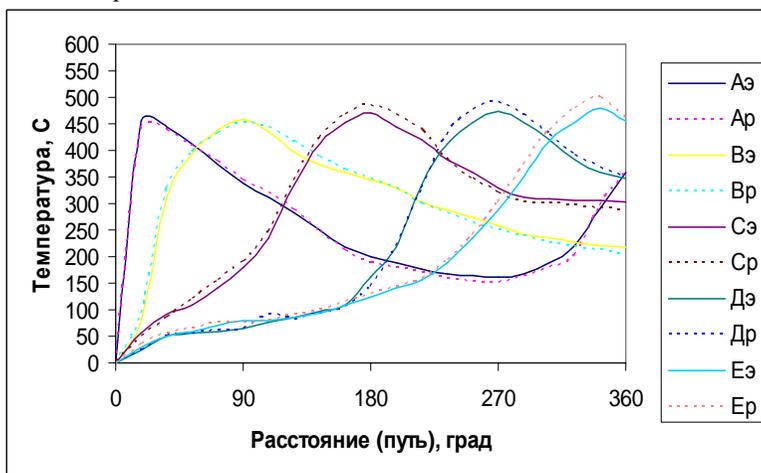


Рис. 4 – Распределение экспериментальной и расчётной температур на расстоянии 4 мм от сварного шва при посегментной разбивке тонкостенных труб и корретировке силы сварочного тока

Расхождение расчётных и экспериментальных температур для указанных точек тонкостенных труб из алюминиевого сплава АМг3М составляет 3÷5 %.

Таким образом, разработанную теоретическую зависимость температурного поля для тонкостенных цилиндрических оболочек, учитывающую

временные периоды теплонасыщения и выравнивания можно считать корректной, так как пользуясь ей можно проводить вычислительные эксперименты и строить алгоритмы управления нагревом от теплового источника при осуществлении процесса с использованием автоматической аргоно – дуговой сварки без проведения непосредственно натуральных экспериментов.

Литература:

1. Абрамов Е. В., Лященко В. И., Семенов В. А. Автоматическая сварка тонкостенных труб малого диаметра из стали и титана. Л.: ДДНТП, 1975, 228 с.

2. Рыкалин Н. Н. Расчеты тепловых процессов при сварке. М: Машгиз, 1951, 296 с.

3. Муравьев В.И., Ким В.А., Аксёнов А.В. Автоматическая аргонодуговая сварка труб из алюминиевого сплава АМг3М. // Заготовительное производство, 2010, №9. – С. 18 – 21.

Научное издание

НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ОБЩЕСТВО:
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

по материалам
Международной научно-практической конференции
3 февраля 2014
Часть III

ISBN 978-5-906353-74-0



9 785906 353740
ISBN 978-5-906353-77-1



9 785906 353771

Подписано в печать 3.03.2014. Формат 60x84 1/16.
Гарнитура Times. Печ. л.10,5
Тираж 500 экз. Заказ № 064
Отпечатано в цифровой типографии «Буки Веди»