

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ



ЧАСТЬ II

МОСКВА 2013

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ
В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ**

Сборник научных трудов по материалам
Международной научно-практической конференции

Часть I

31 мая 2013 г.

**АР-Консалт
Москва 2013**

УДК 000.01

ББК 60

Н34 Наука и образование в современном мире: Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 31 мая 2013 г. В 4 частях. Часть II. Мин-во обр. и науки - М.: «АР-Консалт», 2013 г.- 152 с.

ISBN 978-5-906353-28-3

ISBN 978-5-906353-30-6 (Часть II)

В сборнике представлены результаты актуальных научных исследований ученых, докторантов, преподавателей и аспирантов по материалам Международной заочной научно-практической конференции «Наука и образование в современном мире» (г. Москва, 31 мая 2013 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 978-5-906353-30-6 (Часть II)

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
Азимбекова А.К. Инновационные бизнес-модели – новый путь роста компании	7
Атурова А.А. Методика оценки доли компании на рынке на примере ООО «БФК-Енисей»	12
Ахметов Р.И., Рабцевич А.А. Тенденции российского финансового рынка	15
Волкова Н.Ю. Кластерная политика поддержки развития предпринимательства в Магаданской области	17
Воложанина Е.Е. Использование бизнес-трендов в экономике и менеджменте мясоперерабатывающих предприятий региона.....	19
Богатырева М.Р., Гайнетдинова Д.И. Банковский сектор как фактор развития экономики России.....	20
Долотова Н.Л. Управление затратами на маркетинг в промышленной организации	22
Егорова И.Н. Перспективы прогнозирования пассажирских перевозок в дальнем следовании.....	24
Епифанова А.А. Систематизация моделей, формирующих позитивный имидж фармацевтических компаний	25
Журавлева Л.В., Седелев Б.В. О некоторых аспектах прогнозирования временных рядов в экономике	29
Золина Р.А., Золин В.Г. Развитие инновационной экономики в Республике Татарстан	35
Зольников В.К., Абдуллаев У.А. Мониторинговой анализ цен на этапе выработки и поддержки принятия управленческих решений	38
Зубков В.Н., Плаксина М.А. Развитие модели транспортного обслуживания на железных дорогах России	39
Ибашева П.А., Вакуленко Л.В. Особенности применения МСА в России и сравнительная характеристика ФСАД и МСАД.....	44
Киселев А.А. Стратегический менеджмент на современном отечественном предприятии: сущность и особенности его осуществления	45
Кожура О.И. Краснодарский край в геополитике Российской Федерации.....	47
Кузнецова А.В. Выявление проблем формирования качества образовательной услуги	48
Литвиненко И.Л. Налоговые механизмы стимулирования инвестиционно-инновационной деятельности	50

Магандалиева М.К., Вакуленко Л. В. Особенности проведения кадрового аудита	51
Махмутова Э.Р. Прогнозирование продаж	53
Махмутова Э.Р. Использование трендовых моделей в прогнозировании объемов продаж	54
Машков В.Л. Роль совета директоров как основного звена структуры корпоративного управления	56
Мятлюк И.Р., Алексеев О.А. Оценка уровня квалификации персонала	62
Мятлюк И.Р., Алексеев О.А. Проблема человека в современной экономической системе	63
Парлюк Е.Г. Критерии выбора пассажиром вида транспорта на направлении Ростов-Москва	65
Пастюк А.В. Пути совершенствования механизма реализации стратегических целей Комитета экономического развития г.Магадана	67
Поляков О.Е. Эволюционно-временное моделирование как инструмент планирования процесса развития экономики региона	69
Последов С.Н. Использование скоринговой системы при оценке кредитоспособности	70
Абрамов С.А., Последов С.Н. Кредитная политика в отношении кредитного риска	72
Последов С.Н. Сущность кредитной политики коммерческого банка	74
Последов С.Н. Формирование кредитного портфеля коммерческого банка в современных условиях	76
Лисов В.А., Проценко В.В. Логистический центр, как инфраструктурный фактор развития экономики региона	77
Речкин Д.Н. Влияние синкретизма на управление в российском обществе	79
Семененко К.А. Краткий обзор состояния рынка сельскохозяйственной техники Германии в современных условиях	81
Смолин В. А., Шикунский М.И. Поддержка принятия решений по планированию распределения бюджетных средств Федерального бюджета между государственными учреждениями Российской Федерации	84
Соколовская С.А. Концепция моделирования системы управления бизнес-процессами виртуального предприятия	87
Соловьев Д.Б. Основные рекомендации по формированию эффективной структуры управления инновационной деятельностью ВУЗа	89

Тюлин А.Е. Механизмы государственно-частного партнерства	90
Филонович Т.Н. Перспективные формы развития международной корпоративной интеграции в рамках Единого экономического пространства	92
Чурнусова Г.А. Пример применения метода проектов.....	93
Шакирова А.И., Мухаметлатыпов Р.Ф. Планирование для подготовки квалифицированных кадров на предприятии.....	95
Секция «Государственное и правовое регулирование».....	96
Игнатенко Т.А. Защита детей в сфере информационного пространства как фактор повышения конкурентоспособности России.....	96
Теплякова О.А., Рогова В.В. К вопросу о финансировании системы бесплатной юридической помощи в Российской Федерации	98
Савин П.Т. Неотвратимость уголовной ответственности и эффективность государственного управления	102
Тищенко Л.В., Дюсембаева Ж.Н., Альт Т.О., Вохиянова Г.А. «Анализ изменений законодательства в области бюджетного учета»	103
Федорова Д.А. Проблемы порядка уплаты государственной пошлины в Российской Федерации.....	105
Хребтова Т.П. К вопросу об обобщенном субъекте финансового права	106
Секция «Промышленность: Состояние, перспективы, инновации».....	113
Агафонов С.В. Способы ремонта бетонных элементов ГТС с помощью жидких геомембран	113
Беляевская Т.Г. Принципы проектирования регионального лесопромышленного кластера.....	114
Горбоконенко Е.Е. Основные проблемы качества на предприятиях радиоэлектронной промышленности.....	117
Горохов В.В., Горячев С.В. Способ работы детандер-генераторного агрегата с применением теплового насоса и использованием абсорбционной холодильной машины.....	118
Тимошенко В.Н., Изотов А.И. Повышение ресурса и надёжности узлов токосъёма.....	120
Крамаренко А.В. Система оценки качества продукции предприятия РЭК на всех этапах жизненного цикла.....	125
Митрошин Н.А. Система управления эффективностью предприятия разработчика и изготовителя	126
Носов П.С., Горячев С.В. Отопление на основе инфракрасных лучей	128
Степнов А.М. Проблемы качества электронных средств военного и двойного назначения	129

Тетерлев А.В. Взаимодействие с поставщиками и потребителями на предприятиях радиоэлектронного комплекса	131
Фоминых А.А., Изотов А.И. Повышение надежности контактных элементов электрических машин за счет применения смазывающих щеток, выполненных на основе дисульфида молибдена	132
Хамидов А., Хамидов Д., Муминов А. Использование пленкообразующих материалов для ухода за свежеуложенным бетоном на основе безобжиговых щелочных вяжущих	135
Чекалева А.В. Переработка вторичного молочного сырья путем нанофльтрации	137
Якунин И.А. Управление компетентностью сотрудников на предприятии РЭК с целью повышения эффективности деятельности предприятия	140
Секция «Малое и среднее предпринимательство»	142
Давлетбаев М.М. Малый и средний бизнес как элемент региональной экономики	142
Епифанова Т.В., Вовченко Н.Г. Методология совершенствования системы государственной поддержки малого и среднего бизнеса	143
Казакова Р.Б. Особенности создания и функционирования малого и среднего бизнеса в РФ и за рубежом	148
Готовец Е.Ю., Соколова Е.И. Анализ удовлетворенности потребителей услугами гостиницы «Шератон Палас Отель»	150

Азимбекова А.К.

Инновационные бизнес-модели – новый путь роста компании

*Университет международного бизнеса
(г. Алматы, Республика Казахстан)*

Повышая уровень бизнеса в стране за счет инноваций, в первую очередь в сфере производства товаров и оказания услуг, можно обеспечить рост производительности труда. Это, в свою очередь, приведет к увеличению конкурентоспособности страны на мировой арене. На уровне отдельных компаний особое внимание нужно уделять их стратегиям и модернизации бизнес-процессов путем создания инновационных бизнес-моделей, или, включая инновации в существующие элементы бизнес-моделей, таких как предлагаемая фирмой ценность, экономическая модель фирмы, типы клиентов и взаимосвязь с ними, сеть партнеров, внутренняя инфраструктура.

Исследование, проведенное в 2005 г. группой Economist Intelligence Unit, показало, что, по мнению 50% руководителей, для процветания компании инновационные бизнес-модели важнее, чем инновационные продукты или услуги [1].

Что же такое бизнес-модель и инновационная бизнес-модель? Ученые разных стран мира сошлись на том, что главное в бизнес-модели – это ценность. Henry Chesbrough написал в 2006 году, что бизнес-модель компании – это способ, который компания использует для создания ценности и получения прибыли. В своей книге Александр Остервальдер и Ив Пинье называют бизнес-моделью логическое обоснование того, как компания создаёт, доставляет и поглощает ценность (экономическую, социальную, и т.д.). Роль бизнес-модели в управлении компанией заключается в ее применении:

- для оценки и анализа эффективности бизнеса компании в сравнении с другими аналогичными компаниями;
- для оценки потенциала и инвестиционной привлекательности бизнеса компании в будущем, и привлечения инвесторов;
- для формирования целостной картины своего дела (например, при реструктуризации производственно-сбытовой цепи), прогнозирования развития бизнес-модели (рисунок 1);
- для оптимизации бизнеса компании с точки зрения стратегии максимизации и удержания ценности, которую компания создает для клиентов и других, заинтересованных в ее бизнесе лиц;
- для упорядочения кадров компании, нацеленных на решение общих задач и ориентированных на стратегические приоритеты;

Важное значение среди ресурсов, поступающих в бизнес-модель, имеют инновации, которые могут содержаться в любом из ее блоков, а также определять порядок их согласования во времени и пространстве, т.е. обеспечивать инновационность самой бизнес-модели. Инновационная бизнес-модель – это способ соединения факторов бизнеса (капитал, труд, материальные ресурсы) в цепочку создания стоимости нового продукта и компании как таковой. Так, Генри Чесбро пишет, что «В самой технологии никакой внутренней ценности нет – ее ценность определяется бизнес-моделью, при помощи которой эта технология выходит на рынок» [2].



Рисунок 1 - Канва бизнес-модели (А. Остервальдер и И. Пинье) [3].

По результатам более поздних исследований современные бизнес-модели претерпели значительные изменения. Эволюцию бизнес-моделей на протяжении XX века можно представить следующим образом:

1. Самая старая бизнес-модель – модель «хранителя магазина» (the shop keeper model);

2. Следующая очень популярная бизнес-модель – это модель «приманки и крюка» (также называемая "моделью бритв и лезвий" или «моделью, привязывающей к продуктам»);

3. Начиная с 1950-х новые бизнес-модели были разработаны McDonald's и Toyota, в 1960-х – новаторами выступили Wal-Mart и Hypermarket, с 1970 по 1990 – новые бизнес-модели разработали Intel и Dell Computer, eBay, Amazon.com, Starbucks, Microsoft и dot-coms; и в последние годы - наиболее оригинальные и эффективные бизнес-модели были разработаны и реализованы Google, IKEA [4]. Все перечисленные компании превосходили своих конкурентов за счет создания новых (инновационных), более эффективных бизнес-моделей:

- Apple – бизнес-модель для iPod, а затем для iPhone, которая обеспечила рост продаж и прибыли даже в ситуации глобального кризиса;

- Nokia – бизнес-модель, основанная на комбинации оригинальной технологической платформы для мобильного телефона и сетей, поддерживающих новый стандарт мобильной связи – GSM, которые Nokia первой стала строить в Европе совместно с партнерами [5].

Компания IBM в 2008 г. проанализировала практику ведения бизнеса 35 успешных компаний путем проведения опроса глав данных корпораций, и выделила (основные) три типа инновационной бизнес-модели, такие как модель отрасли, модель дохода и модель предприятия. По результатам их опроса Alpha инновационные бизнес-модели имеют гораздо более сильную корреляцию с ростом операционной прибыли, чем другие виды инноваций.

По данным компании IBM руководители компании в стратегическом развитии отдают предпочтение, прежде всего инновациям товаров (услуг/рынков), операционным инновациям, а затем уже инновациям в бизнес-модели. Но среди компаний, лидирующих по финансовым показателям число руководителей, акцентирующих внимание на инновации в бизнес-модели, выросло в 2 раза, нежели в инновации товаров (услуг/рынков) или операционные инновации [6]. По их мнению "Инновационные товары и услуги могут быть скопированы, в отличие от инноваций в бизнес-модели".

Кратко охарактеризуем эти типы бизнес-моделей. Инновационная бизнес-модель отрасли – инновационная цепочка создания стоимости путем перехода (интеграции) в другие отрасли, совершенствования (redefining) существующих отраслей, создания совершенно новых отраслей путем разработки и использования уникальных активов. В качестве примера компании совершенно новой отрасли можно привести Google, а также другие компании, созданные с появлением уникального ресурса – Интернет.

Инновационная бизнес-модель дохода – нововведения компании в генерировании доходов путем перенастройки предложения (продукта/услуги) и/или внедрения новых моделей ценообразования.

В качестве примера можно привести компанию «Делл» - один из наиболее успешных предпринимательских проектов за последние годы. Основные принципы модели – исключение фирм-посредников, разработка компьютерных систем по заказам клиентов, что обеспечивает высокую оперативность работы с клиентами, умеренные нормы прибыли и высокую оборачиваемость товарных запасов, быстрое внедрение новых технологий, высокоэффективные процедуры материально-технического снабжения, производства и реализации продукции. Все вышеперечисленные факторы обеспечивают среднегодовые темпы роста компании более чем на 40%,

Инновационная бизнес-модель предприятия опирается на инновации, которые играют роль в цепочке создания стоимости путем изменения/расширения деятельности предприятия и его связей с работниками, поставщиками, клиентами и др., а так же возможностей активов. Этот аспект фокусирует внимание на пересмотр организационных границ. В качестве примера можно привести компанию розничной торговли одеждой *Zara*, которая управляет бизнес-процессами от проектирования одежды до доставки ее клиентам, при этом осуществляет обратную связь с клиентами через магазины, данные которых поступают к дизайнерам, а затем в производство.

Инновационная бизнес-модель предприятия может быть создана путем специализации, где организации концентрируют внимание на ключевых компетенциях и деятельности с высокой рентабельностью, а остальное передают на аутсорсинг.

Компания *IBM* утверждает, что все три вида (или их комбинации) инновационных бизнес-моделей могут привести компании к высоким финансовым результатам. Но именно, инновационная бизнес-модель предприятия, оказалась наиболее распространенным типом инновационной бизнес-модели в выборке. Так 15 компаний из 35 были ориентированы на развитие данной стратегии. Следует отметить то, что, на наш взгляд, инновационная бизнес-модель дохода является составной частью инновационной бизнес-модели предприятия.

Учитывая вышеизложенное можно сказать, что роль и значимость бизнес-модели в управлении компании неоспорима, но на сегодняшний день нет общепринятых подходов в определении ключевых элементов бизнес-модели. В последнее время пользуется большой популярностью у практиков менеджеров концепция бизнес-модели предложенная Александром Остервальдером, согласно которой основными элементами бизнес-модели являются ключевые партнеры, ключевые виды деятельности, ключевые ресурсы, ценностные предложения, взаимоотношения с клиентами, каналы сбыта, потребительские сегменты, структура издержек и поток поступления доходов (рисунок).

На наш взгляд, важнейшими компонентами успеха национальных компаний являются элементы внутренней среды компании, которые дают представление о том, как они создают добавленную стоимость, называемые другими авторами, как компонент «внутренних возможностей», «ключевые процессы», «процессор», экономическая модель. Прежде всего, бизнес-модель характеризует механизм, того, как компания делает бизнес, исходя из своих внутренних возможностей. Изменению моделей бизнеса способствует динамизм внешней среды, и важность элементов построения сети взаимодействия бизнеса с различными независимыми заинтересованными сторонами неоспариваемая.

Если использовать эти теоретические положения применительно к конкретной отрасли, то можно выделить следующие направления классификации обрабатывающей промышленности: по уровню технологичности, по преобладающим факторам размещения, а так же по видам производимой продукции, по сбыту продукции в зависимости от исходного сырья и т.д. По-нашему мнению, на предприятиях с высоким уровнем инновационной активности необходимо создавать бизнес-модель с акцентом на инновационный элемент предприятия, т.е. на инновационные процессы – действия по преобразованию знания в инновацию, или нововведение.

Применительно к обрабатывающей промышленности, при классификации отраслей в расчетах обычно исходят из четырех основных групп производств по преобладающим факторам размещения, таким как топливо и электроэнергия, сырье, трудовые ресурсы и затраты, связанные с доставкой сырья. Учитывая особенности вышеназванных отраслей обрабатывающей промышленности, при создании эффективных бизнес-моделей необходимо начинать с оптимизации бизнес-процессов по наиболее затратным статьям. Для ресурсоемких предприятий отраслей обрабатывающей промышленности необходимо создавать бизнес-модели с акцентом, прежде всего на производственные, а так же на инвестиционные элементы внутренней среды предприятий.

Активизация данных элементов предприятий позволит задействовать механизмы бизнес-модели, способствующие повышению технологической и экономической эффективности деятельности предприятий путем обновления техники и технологий производственного подразделения, которые в свою очередь требуют инвестиций. Улучшение результатов таких показателей экономической эффективности деятельности как повышение производительности труда, фондоотдача, уменьшение фондоемкости позволят предприятию реализовать стратегию конкуренции низких издержек. Данную модель бизнеса с акцентом на ее производственный элемент можно назвать ресурсосберегающей бизнес-моделью (производство с низкими издержками).

Таким образом, на основе вышесказанного, можно сделать следующие выводы. На наш взгляд, бизнес-модель — это описание уникального способа, который компания использует для создания ценности и получения прибыли с помощью составляющих ее внутренних компонентов во взаимодействии с элементами внешней среды. Все современные бизнес-модели можно разделить на 2 типа – традиционные бизнес-модели и инновационные бизнес-модели. Инновационная бизнес-модель – это тип бизнес-модели который в своем составе имеет компонент(ы) с инновационным содержанием или же использует новые виды взаимосвязи между ними (компонентами). Учитывая низкий уровень инновационной активности Казахстанских предприятий, необходимо создавать инновационные биз-

нес-модели предприятий, постепенно внедряя инновации в их отдельные компоненты.

Литература:

1.Маркова В.Д. К разработке программы долгосрочного социально-экономического развития России. Проблемы перехода к инновационной экономике. / Проблемы современной экономики, N 2 (34), 2010

2.Антропов М.С., Белоліпецкий В.Г.Современные инновационные стратегии и бизнес-модели компаний / www.msu.ru/projects/amv/doc/h6_1_6_1_nom4_2.pdf

3. Остервальдер А.. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Александр Остервальдер, Ив Пинье; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2011. — 288 с.

4. Сооляттэ А.Ю.. Бизнес-модели компаний: определение, эволюция, классификация/ <http://finexpert-training.ru>

5.Сооляттэ А. Ю. Бизнес-модель - ключ к развитию бизнеса на основе инноваций <http://www.klubok.net/article2457.html>

6.“Expanding the Innovation Horizon: The Global CEO Study 2006,” IBM Global Business Services. March 2006.

Агурова А.А.

**Методика оценки доли компании на рынке
на примере ООО «БФК-Енисей»**

*СибГАУ
(г. Красноярск)*

В связи с переходом экономики России к рыночной системе для многих предприятий открылись горизонты возможностей, но в тоже время они столкнулись с силами, противоборствующими им свободно функционировать. На первый план всех производственных и рыночных процессов вышла конкуренция, которая обеспечивает координацию действий всех участников общественного производства через спрос, предложение, цены, издержки производства, обеспечивая нормальное саморазвитие рыночной экономики как системы. Завоевание и удержание определенной рыночной доли является основной целью конкурентной борьбы и, как правило, определяет успех компании, поэтому фирмам необходимо не только знать свою долю на рынке, но постоянно следить за ней и анализировать.

Несмотря на наличие исследований в области специфики рынка светопрозрачных конструкций в сфере производства оконных конструкций из ПВХ-профиля, проблема эффективной оценки доли рынка остается слабо изученной. Единой, четкой концепции оценки доли предприятий на рынке данного комплекса не встречается в доступных источниках, а существую-

щая система оценки доли рынка на исследуемом предприятии носит в основном информативный характер.

Рынок светопрозрачных конструкций имеет следующие особенности, важные для построения методики оценки доли рынка: сезонность спроса (падение спроса зимой и повышение летом), длительность пользования продукцией (30-40 лет), сбыт через офисы продаж компаний-производителей, специфика потребления (быстрые темпы роста рынка и быстрое насыщение, повторность покупки возможна только в случаях неполной замены окон при первом обращении, смены жилья).

Сезонность спроса определяет необходимость контроля доли рынка компании в периоды спада продаж. Полагаясь только на предположение, что спад вызван сезонностью, компания может пропустить момент, когда реально потеряет долю рынка, а потеря компанией 1% доли на рынке светопрозрачных конструкций г. Красноярска (по данным за 2012 г.) влечет за собой потерю около 10 млн. руб. выручки компании. Учитывая данный факт, предлагается методика оценки доли рынка, включающая 2 направления: а) ежегодная оценка доли рынка в период активности продаж на основе анкетного опроса предпочтений, состоящая из расчета емкости и доли рынка и анализа данных, включающего определение потребительских предпочтений, уровня удовлетворенности, оценку активности территории и расчет ожидаемой выгоды (полная оценка); б) периодический срез состояния доли рынка в период сезонного спада продаж на основе парного опроса предпочтений с применением алгоритма рейтинга Эло для необходимых расчетов (краткий анализ доли рынка).

Ежегодная оценка доли рынка. Расчет емкости и доли рынка для компании «БФК-Енисей» как и для большинства производителей пластиковых окон, проводится аутсорсинговыми компаниями. Емкость рынка чаще всего рассчитывается подсчетом респондентов, ответивших утвердительно на вопрос: Собираетесь ли вы устанавливать пластиковые окна? Доля рынка компаний при этом определяется исходя из ответов респондентов на вопрос: в какую компанию Вы скорее всего обратитесь? Учитывая специфику потребления продукции данного рынка, согласимся с выбранной методикой подсчета емкости и доли. Перейдем к анализу доли рынка компании.

Первым шагом анализа является определение показателей потребительских предпочтений, к которым относятся уровень узнаваемости (показывает, какое количество респондентов, хотя бы раз приобретавших окна, знают данную компанию), уровень приобретения (отражает, в какие компании респондент обратится в первую очередь), уровень доверия (показывает соотношение между теми, кто знает о существовании фирмы, и теми, кто собирается в нее обратиться). Для установления аналитической взаимосвязи между уровнем узнаваемости (x) и уровнем приобретения (y)

определяется уравнением и уровнем достоверности (R2) линейной взаимосвязи для изучаемого рынка продукции.

Следующим шагом анализа является определение уровня удовлетворенности, который устанавливается по результатам оценок респондентов, выставленных данным продуктам по 5 бальной шкале, и определяется как средний балл удовлетворенности. Индикатором согласованности полученных оценок может служить коэффициент вариации. Совместив средний балл удовлетворенности с согласованностью мнений, выстраивается карта удовлетворенности потребителей.

Следующим шагом анализа является оценка активности г. Красноярска как территориальной единицы функционирования всего холдинга «БФК» при помощи ИРО/ИРПК анализа. Рассчитав индекс развития отрасли и индекс развития продаж компании, показатели совмещаются в матрицу ИРО/ИРПК, которая распределяет города по 4 зонам и показывает активность каждого из них.

Заключительным шагом оценки доли предприятия на рынке является расчет ожидаемой выгоды от занятия определенной доли рынка при определенном уровне дополнительных расходов. Ожидаемая выгода определяется по формуле $ОВ = \sum_{i=1}^n Z_i \times P(O_i)$, где Z_i – затраты по долям рынка; $P(O_i)$ – вероятность ожидаемого результата по долям рынка.

Периодический срез состояния доли рынка. В основу необходимых вычислений предлагается положить алгоритм для вычисления рейтинга Эло. Потребителю предлагается выбрать, в какой из двух компаний А или В он бы приобрел пластиковые окна. Компании имеют рейтинги RA и RB соответственно, вероятность того, что потребитель отдаст предпочтение марке А или В рассчитывается по следующей формуле: $E_A = 1/(1 + 10^{(R_B - R_A)/400})$, новый рейтинг компании соответственно равен: $R'_A = R_A + K \times (S_A - E_A)$. Показатель S равен 1, если потребитель выбирает марку, и 0, если нет. Таким образом, та компания, у которой после проведенных опросов рейтинг будет больше, имеет большую долю на рынке. Более точно относительную долю можно рассчитать по формуле: $D = R_m / \sum_{i=1}^n R_i$.

После проведения апробирования предложенной методики на примере ООО «БФК-Енисей» были получены следующие результаты. На рынке светопрозрачных конструкций г. Красноярска уровень продаж окон на 95% зависит от уровня известности компании. Таким образом, если фирма стремится к увеличению объема продаж, то ей необходимо позаботиться, в том числе, и о повышении уровня своей известности среди потребителей. В целом потребители удовлетворены качеством продукции компании «БФК-Енисей» и согласованы во мнении ($Y_{\text{удов.ср.}} = 4,32, \sigma = 1,11$). Красноярск – сильный рынок с хорошим потенциалом и высокими продажами.

Компания занимает лидирующие позиции, однако, удержание позиций связано с высокой конкуренцией. Необходимо уделять внимание программам лояльности клиентов.

Апробирование предложенной методики подтверждает правильность выводов и результатов, получены положительные результаты применения методики оценки доли рынка.

Литература:

1. Анализ доли рынка и ее динамики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.adload.ru/page/s_marketing_67.html, свободный – Загл. с экрана.

2. Березин, И.С. Маркетинговый анализ. Рынок. Фирма. Товар. Продвижение/И.С. Березин. – 3-е изд., испр. и доп. – М: Вершина, 2008. – 480 с.

3. Обзор российского рынка пластиковых окон //Система межрегиональных маркетинговых центров. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.marketcenter.ru/content/doc-2-11873.html>, – Загл. с экр.

4. РБК. Исследования рынков [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://marketing.rbc.ru/rev_short/31774024.shtml, свободный – Загл. с экр.

Ахметов Р.И., Рабцевич А.А.

Тенденции российского финансового рынка

*Башкирский государственный университет
(г.Уфа, Республика Башкортостан)*

На сегодняшний день финансовый рынок – это не только система отношений, возникающая в процессе обмена экономических благ с использованием денег в качестве актива-посредника, но и своего рода индикатор экономического благосостояния граждан определенного государства [3]. Если активы рынка устойчиво на протяжении длительного периода времени остаются выше средних значений, и при этом рынок не считается перекупленным, то можно судить о наличии общего роста экономического благосостояния участников рынка.

Как подчеркивают западные и отечественные аналитики, Российский рынок ценных бумаг является запаздывающим рынком. То есть, эластичным к изменениям мировых индексов (Америки, Азии и Японии). Причин для данного вида зависимости много: нефтяное ориентирование отечественного производства, курса доллара, настроение европейских инвесторов. Однако, в период с 2009 по 2013 год данная тенденция не наблюдается.



Рис 1. График курса индексов ММВБ, РТС и D&J

В марте 2011 года отечественные индексы показывали доходность, превышающую американского индекса в среднем на 195,84%. То же касается и относительно европейских индексов. Относительно Британского фондового индекса Futsee-100 разница в 249,62%.



Рис 2. График курса индексов ММВБ, РТС и британский фондовый индекс FTSE 100

Наличия запаздывание не наблюдается, наоборот отечественный рынок ценных бумаг стремительно рос, после чего следует временная коррекция.

Как утверждает, студент кафедры региональной экономики Российско-армянского (славянского) университета Т. С. Биджоян: «Математическая авторегрессионная [1, с. 162] модель прогнозирует дальнейшее падение отечественных индексов более чем на 20%». Однако в модели не учитывается техническая картина индексов, которая указывает на достаточно сильный уровень поддержки. Данный уровень обоснован интересами крупных участников рынка (ЦБ, паевые фонды, страховые фонды и др.).

Индекс ММВБ и РТС внутри месячного периода остается сверхволатильным [2]. Данный факт обусловлен психологической апатией российского инвестора -«заработать быстро и много», а также жесткой налоговой политикой, пока еще не позволяющей экономике России расти полноценно. Российские индексы будут расти, однако с какого месяца или дня – остается неизвестным.

Литература:

1.И. И. Елисеева / Учебник по эконометрике/ Однофакторная и многофакторная регрессия – 2003. – С.344..

2. www.finam.ru /Интернет-ресурс/ Официальный сайт ИК «Финнам»

3. www.wikipedia.ru /Интернет-ресурс/ Финансовые рынки

Волкова Н.Ю.

**Кластерная политика поддержки развития предпринимательства
в Магаданской области**

*НОУ ВПО «МИЭ СПбУУЭ»
(г. Магадан)*

Под понятием «кластер» мы понимаем сетевые структуры, обеспечивающие взаимодействие и кооперацию в наиболее динамичных отраслях хозяйства. В масштабе Магаданской области кластеры призваны сыграть роль территорий роста внутреннего рынка. При этом кластер, как наиболее динамичный, эффективный, наукоемкий и готовый к глобальной конкуренции институт, является наиболее перспективным для реализации предлагаемой модели, стимулирующей предпринимательскую деятельность предприятий Магаданской области и повышающей уровень их конкурентоспособности.

Несомненно, что в Магаданской области, при активном участии региональных властей, во втором десятилетии XXI века возможно формирование и успешное развитие следующих полноценных кластеров: "Золотой" кластер, "Серебряный" кластер, энергетический кластер, «Железорудный" кластер.

Предлагаются следующие направления реализации кластерной политики с учетом условий Магаданской области:

1.Определение этапов развития кластеров. Для указанных выше кластеров Магаданской области особенно важно условие, связанное с необходимостью четкого согласования действий на различных этапах реализации кластерной политики, исходя из удаленности области от центра деловой активности РФ и близости к азиатским центрам.

2.Предоставление органами власти гарантий выполнения обязательств перед всеми участниками кластера. Взаимное доверие между всеми участниками кластера является залогом успешного его функциониро-

вания. Это требует осознания общности интересов и задач и исходит из ценности деловой репутации участников кластера на основе четких, понятных институциональных рамок ведения хозяйственной деятельности, безотносительно ожидаемых выигрышей для конкретных групп хозяйствующих субъектов. Налоговое стимулирование, и в первую очередь - снижение налога на прибыль, является наиболее действенной льготой для промышленного предприятия.

3. Создание благоприятной предпринимательской среды для формирования и развития кластера. Реализация этого направления предполагает выявление условий, как способствующих, так и негативно влияющих на формирование кластеров Магаданской области, с последующей их практической проработкой по двум составляющим: устранение/ минимизация негативных последствий и активное практическое использование преимуществ.

4. Формирование инфраструктуры поддержки предприятий кластера. Здесь может быть предложен ряд мероприятий: информационные, финансовые, правовые и организационные мероприятия.

Дополнительными инструментами инфраструктурной поддержки предприятий Магаданской области могут быть: государственные гарантии по средствам, вкладываемым предпринимателями и инвесторами в финансирование важнейших для развития области проектов; использование госимущества, в т.ч. земельных участков, в качестве залога при привлечении средств предпринимателей для финансирования важнейших проектов; зачет средств, инвестируемых предпринимателями в реализацию важнейших проектов, в погашение их бюджетной задолженности, использование механизма конвертации задолженности предприятий, занятых в реализации указанных проектов, в акции и последующее их размещение на фондовом рынке; возмещение из регионального бюджета разницы процентных ставок по кредитам.

5. Развитие системы подготовки и переподготовки квалифицированных кадров. В последние годы в Магаданской области наблюдается острая нехватка производственного персонала в различных отраслях промышленности. Главными причинами такого положения являются отсутствие необходимой преемственности поколений в работе, недостаточный приток молодых кадров, а также демографические и миграционные процессы.

Воложанина Е.Е.

**Использование бизнес-трендов в экономике и менеджменте
мясоперерабатывающих предприятий региона**

*Омский государственный педагогический университет
(г. Омск)*

Аналитики и эксперты РБК отмечают, что управляемая рыночная позиция - это ключевая стратегия современного менеджмента (70 % российских компаний не имеют выстроенных рыночных позиций). Тренды являются фундаментом для разработки лучших решений компании. Более того, эта тема связана с глобальным трендом в системе менеджмента - управлением будущим. Поэтому многие отечественные и зарубежные специалисты задумываются, как управлять будущим организации. Кроме того, разработка данной темы необходима не только в бизнесе, менеджменте и маркетинге, но и во внутренних стратегиях корпораций.

В большом экономическом словаре дефиниция понятия «тренд» определена как:

- изменение, определяющее общее направление развития, основную тенденцию рядов динамики;
- направление изменений экономических показателей, определяемое посредством обработки отчетных статистических данных, и выявление тенденций экономического роста или спада;
- расчетная кривая изменения экономического показателя, построенная путем математической обработки статистических данных на основе динамических рядов.

В Омском регионе в современных условиях на рынке предприятий мясопереработки позиционируют свою мясную продукцию следующие предприятия: ОАО «Омский бекон» (Группа компаний «ПРОДО Менеджмент»), ЗАО МПК «Компур», «Руском» ТМ «Сибирские колбасы», ООО «Колбасный мир» ТМ «Сибирский деликатес».

Для данных производителей готовой мясной продукции представлены следующие важнейшие тренды:

- тренд «натуральность». Среди производителей наибольшими темпами растут те марки, которые лидируют по параметру «воспринимаемая натуральность», через свойства «натуральный», «мясной продукт», «вкусный», «любимый»;
- тренд «питание как развлечение, желание удивляться». В качестве примера данного тренда можно привести появившиеся вновь на рынке продукты в тематической зоне пикника;
- тренд «снижение ценности категории колбас». Снижение значимости колбас как продукта в семейном питании. На это влияет развитие тренда «здоровое питание»;

- тренд «новинки». Потребители, имея «ядро» привычной покупки, активнее приобретают новые, незнакомые виды продукции мясной индустрии. Здесь обязательны в ассортименте краткосрочные предложения: специальные и тематические;

- тренд «стремление к экзотике: путешествие». Потребителями в рацион включаются блюда национальной кухни с необычными добавками и вкусовыми нюансами. ОАО «Омский бекон» активно включает «национальные линейки» мясоколбасных продуктов в ассортимент;

- тренд «изменение понятия «рациональность покупки». Потребительские ценности и ожидания меняются по линии от «приемлемое качество по низкой цене» к «достойное качество по разумной цене». Большинство покупателей делят мясоколбасные изделия на «демократические» по ценам (сардельки, сосиски) и более дорогие (деликатесы, копчености).

Усиливая сильную рыночную позицию, мясоперерабатывающим предприятиям необходимо быть активными на рынке, анализировать важнейшие тенденции покупательского поведения, выбирать наиболее жизнеспособные стратегии с точки зрения рыночной конкуренции и продвижения самого продукта от разработки названия до стратегии продвижения тренда.

Богатырева М.Р., Гайнетдинова Д.И.

Банковский сектор как фактор развития экономики России.

*Бакирский государственный университет
(г. Уфа, Республика Башкортостан)*

На сегодняшний день, экономические реалии для нашей страны таковы: для обеспечения экономического роста и поддержания темпов его развития, для существования конкурентоспособной продукции, необходимо развитие реального сектора экономики. Немаловажную роль, в этой ситуации наряду с государством может сыграть банковский сектор, в первую очередь, кредитующий предпринимательский сектор, малый и средний бизнес в том числе.

Мировой опыт удостоверяет нас в том, что результатом взаимодействия банковских инвестиций и промышленного капитала как в промышленно развитых странах, так и в странах с переходной экономикой, является возникновение предпринимательства, жизнеспособных фабрик и заводов и как следствие здоровые рыночные отношения, основанные на конкуренции, что в свою очередь способствует поддержанию экономики, и формирует такой социальный слой общества – как средний класс.

Эффективное функционирование банковского сектора, возможно лишь при условии, что банки будут выступать посредником между инвесторами и непосредственно предпринимателями. Таким образом, коммер-

ческие банки выступают связующим звеном между вкладчиками и реальным сектором экономики, которому для выхода на путь стабильного экономического роста, для преодоления кризисного спада в российском производстве, необходимы масштабные капиталовложения. Однако на сегодняшний день российские банки постоянно подвергаются критике за игнорирование своей важнейшей функции – кредитования экономики, и тем самым препятствованию экономического развития. С другой стороны промышленный сектор – за низкую инвестиционную привлекательность своих субъектов.

Одним из необходимых условий развития кредитных отношений банков с организациями реального сектора экономики является деятельность по обеспечению защиты прав банков как кредиторов и стимулирования более ответственного поведения заемщиков. Правительством РФ и Банком России предусмотрена стратегия развития банковского сектора до 2015 года, в том числе и комплекс мероприятий, включающий в себя; повысить эффективность использования ресурсов выделяемых по государственным программам через государственные институты развития; активизировать работу фондов развития малого и среднего предпринимательства. Необходимо продолжить поддержку субъектов малого и среднего бизнеса, реализуемая Внешэкономбанком и другими институтами развития через систему банков - партнеров и др. кредитных и некредитных организаций.

На данный момент рынок кредитования малого и среднего бизнеса не так сильно развит, как хотелось бы, сдерживающими факторами являются; отсутствие экономической стабильности и неудовлетворительное финансовое состояние предприятий; правовая незащищенность. Современное российское законодательство не предусматривает реальной ответственности предпринимателей перед банками. Вследствие чего при кредитовании банку необходимо создавать значительные резервные фонды, что делает данную услугу не выгодной. Поэтому, не смотря на необходимость участия банков в реальном секторе, не смотря на востребованность кредитования среднего и малого бизнеса, банковский сектор не может осуществлять инвестиции в развитие предпринимательства в тех масштабах, которые необходимы нашей стране.

Литература:

1. Заявление Правительства РФ N 1472п-П13, Банка России N 01-001/1280 от 05.04.2011 "О Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года" п.6 ч. 3.

2. Тарасова О. Е. // Проблемы современной экономики (II): материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2012. — С. 112-114.

Управление затратами на маркетинг в промышленной организации

СПбГПУ

(г. Санкт-Петербург)

На начальном этапе решения проблемы управления затратами на маркетинг должны быть определены функции отдела маркетинга в промышленной организации.

Несмотря на всё многообразие, на наш взгляд, с точки зрения управления затратами можно сконцентрировать внимание на следующих функциях: исследование потребительских свойств производимой продукции, расчет емкости рынка для продукции организации, координация и согласование действий всех функциональных отделов в выработке единой маркетинговой политики, систематизация и анализ коммерческо-экономической информации для целей маркетинга.

Реализация перечисленного в конкретной организации определяется степенью заинтересованности в маркетинге как функции управления. Можно определить три степени заинтересованности в маркетинге:

1. Маркетинг рассматривается как целостная концепция рыночного управления, что принципиально меняет отношение к процессу управления.

2. Методы и средства, которые используются организацией, являются системой взаимосвязанных элементов. Однако рассматриваются только наиболее актуальные вопросы: например, корректировка номенклатуры выпуска в соответствии со спросом и конъюнктурой рынка. Сложные же вопросы, такие, как управление каналами распределения, даже не ставятся.

3. Организация может изолированно реализовывать отдельные элементы маркетинга (реклама, стимулирование продаж, ценообразование с учетом спроса и др.).

В зависимости от того, какой подход к маркетингу будет выбран в организации, можно будет принимать решение о методе управления затратами на маркетинг.

Промышленные организации, как правило, не могут использовать самый «экономный» вариант, когда некоторые функции, связанные с маркетингом, будет выполнять коммерческий директор. В этом случае, если потребуется провести маркетинговое исследование или рекламную кампанию, организации придется обратиться к услугам сторонних специалистов. Управление затратами в этом случае будет сведено к принятию решения, устраивают ли цена и качество предлагаемых услуг.

Более распространенным вариантом управления маркетингом, на наш взгляд, является существование самостоятельного отдела, возглавляемого заместителем директора по маркетингу. В данном случае организация может позволить себе вкладывать средства не только в маркетинговые ис-

следования, но и в разработку новых товаров, комбинирование различных видов рекламы и повышение качества сервиса.

Следующим этапом в принятии решений по управлению затратами будет выбор формы организации отдела маркетинга. Сегодня существует достаточно много форм организации отделов маркетинга: по географическим сегментам, торговым маркам или по функциям, выполняемым отделом. Из перечисленного чаще всего применяется функциональная форма организации маркетинговой деятельности, при которой специалисты по обособленной функции подчиняются заместителю директора по маркетингу, координирующему их действия. Даже если не весь возможный набор функций охвачен, преимуществом этой формы является простота управления.

Управление затратами в этом случае представляет собой формирование сметы затрат по отдельным функциям. Фрагмент такой сметы представлен в табл.1. Конкретные значения для сметы затрат либо определяются централизованно генеральным директором организации, иногда по согласованию с заместителем директора по маркетингу, либо затраты на маркетинг лимитируются по отношению к выручке. Однако, на наш взгляд, решать задачу по определению функций маркетинга и составлять смету затрат на него лучше не обособленно, а в рамках формирования системы управленческого учета в организации в целом.

Таблица 1

Смета затрат по отдельным функциям маркетинга, тыс. руб.

Статьи затрат	Всего	В том числе функции		
		Продажи	Реклама	Разработка новых товаров
Заработная плата	800	100	250	450
Оплата услуг контрагентов	2 500	-	1 300	1 200
ИТОГО:	3 300	100	1 500	1 650

В этом случае непосредственно созданием сметы затрат будут заниматься специалисты отделов учета и контроля, используя, в частности, инструменты бюджетирования. Будет использована учетная информация всех видов и самой высокой степени достоверности.

Таким образом, мы рекомендуем использовать функциональную систему управления затратами на маркетинг в промышленной организации с применением элементов бюджетирования.

Литература:

1.Долотова Н.Л. Формирование системы управленческого учета в коммерческой организации //Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2006. – № 48-2. – С.143-145.

2.Ефимов А.М. Выбор участника канала распределения методом парных сравнений //Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2010. – №3(99).– С.173-178.

3.Салкуцан С.В. Планирование маркетинговых мероприятий// Известия СПбГЭТУ "ЛЭТИ". – 2013. - №1. – С.95-99.

Егорова И.Н.

**Перспективы прогнозирования пассажирских перевозок
в дальнем следовании**

ФГБОУ ВПО РГУПС

(г. Ростов-на-Дону)

Пассажирские перевозки на железнодорожном транспорте – важная составляющая перевозочного процесса, одной из их особенностей является ярко выраженный социальный характер, так как они затрагивают интересы миллионов пассажиров.

Для увеличения прибыльности пассажирского комплекса необходимо определить пути, позволяющие повысить эффективность функционирования системы освоения пассажиропотоков, сократить затраты на перевозки пассажиров при одновременном повышении качества перевозок и обеспечении безопасности, комфортабельности, срочности; повысить конкурентоспособность пассажирского железнодорожного транспорта; изыскать возможность предоставления качественно новых дополнительных услуг пассажирам дальнего следования.

В современных условиях эксплуатации железнодорожного транспорта важнейшие значения приобретают экономико-математические методы управления и организации пассажирских перевозок, направленные на удовлетворение требований пассажиров при одновременном сокращении затрат железнодорожного транспорта.

Проблемы прогнозирования и перспективного планирования пассажирских перевозок на всех видах транспорта давно привлекают к себе внимание ученых. Несмотря на значительный объем исследований в данном направлении, пока еще не выработаны единые рекомендации по каждому виду транспорта и железнодорожному транспорту в частности.

Прогнозирование спроса на пассажирские перевозки представляет собой комплексную проблему.

В теории прогнозирования существует отдельный подход, основанный на применении мультипликативной модели. Данная модель строится на основании следующих факторов: например, стоимости, безопасности, качества сервиса, доступности, общего прироста населения, индексации номинального дохода населения.

$$M_1 = M_0 \left[\left(\frac{1}{i_{\text{СП}}} \cdot i_{\text{БП}} \cdot i_{\text{КС}} \cdot i_{\text{ДТ}} \right) \cdot i_{\text{НС}} \cdot i_{\text{НД}} \right],$$

где M_1 – прогнозное значение объема перевозок, чел.;

M_0 – объем перевозок пассажиров в базовом периоде, чел.;

$i_{\text{СП}}$ – индекс, характеризующий динамику стоимости проезда;

$i_{\text{БП}}$ – индекс, характеризующий динамику повышения безопасности на транспорте;

iКС – индекс, характеризующий динамику улучшения сервисных услуг в начальном, конечном и промежуточных пунктах, а также уровень комфорта в пути следования;

iДТ – индекс, характеризующий динамику доступности транспорта в части реализации билетов, условий работы транспорта;

iНС – индекс динамики показателей демографии населения региона по данным последней переписи населения.

Предлагаемая методика может быть использована при маркетинговых исследованиях и обоснованиях конкурентоспособности железнодорожного транспорта, а также в сравнительном анализе конкурентных преимуществ инновационных транспортных средств в транспортной компании.

Литература:

1.Зюзин В. Л. Организационно-экономические аспекты эффективности управления транспортным комплексом региона / В. Л. Зюзин. - Н. Новгород: ВГАВТ, 2010.

2.Голубцов А.Н. Повышение эффективности работы пассажирских транспортных предприятий региона /А.Н Голубцов., В.Л. Зюзин, И.Г. Сулейманов – Журнал университета водных коммуникаций. 2012. № 4. с. 153-160.

Епифанова А.А.

**Систематизация моделей, формирующих позитивный имидж
фармацевтических компаний**

СФУ ИУБПЭ

Аннотация:

Вопросам моделирования, оценки и формирования имиджа компаний посвящены научные исследования многих российских и зарубежных авторов, однако, как правило, в них рассматриваются общие подходы и формулируются типовые рекомендации по моделированию имиджа без учета отраслевой специфики организаций. В этой связи представляется необходимым систематизация и сравнение существующих моделей формирования имиджа фармацевтических компаний для определения условий эффективного выбора.

Ключевые слова: имидж фармацевтической компании, моделирование имиджа, модель

Главная цель создания эффективного корпоративного имиджа состоит в формировании благоприятного мнения и оценки контактных аудиторий (клиентов, потребителей, покупателей, конкурентов, партнеров) по отношению к компании. Поскольку одним из критериев эффективной работы организации является степень приверженности потребителей, наличие привлекательного имиджа фармацевтической организации помогает покупателю воспринимать компанию как нечто отличное от других, уви-

деть в ней преимущества, отсутствующие у конкурентов, выбрать её в качестве постоянного места для покупки лекарственных препаратов. Для моделирования корпоративного имиджа организации целесообразно использовать алгоритм формирования модели имиджа, который включает следующий порядок действий (рисунок 1)

Наиболее распространенными видами моделей в фармации являются концептуальные, экономико-математические и информационные.

Концептуальные модели широко применяются для общего моделирования корпоративного имиджа организаций. Исследования показывают, что данная модель активно применяется при открытии новых аптек или новых представительств оптовых фармацевтических компаний, основной особенностью которых является то, что потребителями для них выступают предприятия розничной торговли.[1] Кроме того, оптовым организациям важны такие ключевые характеристики, определяющие их корпоративный образ, как: деловая репутация, информационная и социальная политика.



Рисунок 1 - Алгоритм формирования модели имиджа

Экономико-математические модели, чаще всего, используются для факторного моделирования социальной политики розничной организации. Они дают возможность руководителю просчитать затраты на корпоративный имидж. Кроме того, такие модели позволяют проводить четкую оценку корпоративного имиджа фармацевтических структур.

Информационные модели, используемые в фармацевтической практике, дают более объективную информацию об имидже фармацевтической компании, чем другие методики, но информационные модели не несут

возможностей для прогноза. Эти модели удобно использовать при открытии новых аптек или филиалов.

Методы моделирования имиджа способствуют выработке определенной программы, направленной на повышение конкурентоспособности организации на рынке лекарственных средств, кроме того моделирование позволяет заранее просчитать необходимые затраты. Если в модель заложить желаемые показатели, то затраты можно снизить вследствие уменьшения издержек обращения.[2]

Систематизация моделей, формирующих имидж фармацевтической компании, по их основным характеристикам (видам, объектам применения, значению для организации, отличиям и основным определяющим факторам), даст основу для выбора компанией наиболее подходящей модели.[3] Результаты систематизации моделей имиджа фармацевтических организаций приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Модели, формирующие позитивный имидж фармацевтической организации

Основные характеристики	Виды моделей имиджа		
	Концептуальные	Экономико-математические	Информационные
Виды моделей	-модель «черного ящика»; -модель формирования спроса на фарм. товары; -модель оценки инновационных товаров	-модель зависимости спроса от суммарного маркетингового давления; -модель спроса для различных групп товаров	Информационная модель коммуникационного процесса
Объекты применения	-для общего моделирования имиджа при открытии новых аптек и филиалов оптовых ФО	-для комплексного моделирования позитивного имиджа розничных и оптовых ФО	-при открытии новых аптек и филиалов оптовых ФО; -при прогнозировании позитивизма нововведений в имидже
Значения для организации	-направлены на долгосрочное планирование; Позволяют руководителю протестировать изменения на позитивизм; -дают объективную информацию об имидже организации	-дают возможность руководителю просчитать затраты на имидж; -позволяют проводить оценку имиджа	-дают объективную информацию об имидже ФО

Оптимизация деятельности ФО	-повышение конкурентоспособности на фармацевтическом рынке; -снижение издержек обращения; -коррекция позитивности внешнего и внутреннего корпоративного имиджа ФО; -разработка стратегии и тактики формирования позитивной репутации и повышения конкурентоспособности		
Отличия, влияющие на моделирование позитивного имиджа	-спецификой оптовой организации является то, что потребителями для них будут организации розничной торговли	-как и оптовых структур у розничных ФО является их работа с людьми, влияющие на формирующие факторы имиджа	-приносит более объективную информацию об имидже организации, чем другие методы; -не несут возможностей для прогноза
Факторы, определяющие корпоративный имидж организации	-деловая репутация; -информационная политика; -социальная политика	-образ руководства; -образ персонала; -социальная политика организации	-определить факторы, снижающие позитивность имиджа; -смоделировать факторы с новыми уровнями позитивности; -контролировать корректировку факторов имиджа

Они могут быть широко использованы для оптимизации работы розничных и оптовых фармацевтических компаний, поскольку дают возможность руководителю планировать изменения в имидже организации. Таким образом, методы моделирования несут в себе следующие возможности оптимизации деятельности фармацевтической компании: повышение конкурентоспособности на фармацевтическом рынке, снижение издержек обращения, коррекция как внешнего, так и внутреннего корпоративного имиджа фармацевтической компании.

Литература:

1. Блинов О.А., Козырев А. Роль внутреннего имиджа корпорации // Маркетинг. 1999. № 4. С. 100—101.
2. Гончаров О.И., Ким Д.С., Федосова М.А. Формирование положительного образа аптеки: проблемы и пути решения // Фармацевт.менеджмент. 2008. № 2. С. 37—42.
3. Петров А.Г., Разработка научно-методических подходов к формированию и оценке позитивного корпоративного имиджа // Экономика и управление в здравоохранении. 2010. № 1. С. 58—60.

Журавлева Л.В., Седелев Б.В.

**О некоторых аспектах прогнозирования временных рядов
в экономике**

*Институт системного анализа РАН
(г. Москва)*

Любая экономическая система объединяет в себе набор отдельных элементов, отображающих какую-либо из сторон ее функционирования. И чтобы управлять системой в целом, необходимо четко представлять, как будет развиваться каждый определяющий ее элемент в отдельности. Поэтому вопросы и проблемы, связанные с прогнозированием временных рядов, отображающих динамику экономических процессов, которые являются составляющими элементами экономических систем, представляется весьма важными и актуальными. Обсуждению этих проблем посвящена данная работа.

Вопросам, связанным с анализом и прогнозом временных рядов посвящено множество исследований как отечественных, так и зарубежных авторов. Тем не менее до сих пор нельзя указать наиболее приемлемую методологию, которая обеспечивала бы устойчиво положительный результат в практических приложениях. Попытаемся разобраться в основных проблемах, возникающих в связи с этим в сфере эконометрических исследований.

Естественно предположить, что мы не будем использовать какую-либо априорную информацию для участка прогноза, т.е. заниматься целевым прогнозированием. Тогда задача сводится к извлечению устойчивой информации из отчетной динамики, и на ее основе корректному пролонгированию временного ряда на интервал прогноза.

В большинстве технических исследований временной ряд связывают со случайным процессом. При этом под случайным процессом понимают случайную величину $X(t)$, взятую в динамике (временной, пространственной и т.п.) ее развития. Переменная t не обязательно должна меняться непрерывно, она может принимать дискретный набор значений. Если областью определения случайной функции является множество натуральных чисел $t = 1, 2, \dots, N$, или какое-либо другое семейство равноотстоящих значений, то $X(t)$ называется временным рядом.

Однако в экономике у нас нет возможности говорить о случайном процессе и распределениях вероятности для различных временных срезов, поскольку мы имеем единственную реализацию процесса и лишены возможности ее многократного повторения. Мы не можем в экономике планировать и повторять эксперимент. Этот принципиальный момент не позволяет в полной мере опираться на теорию случайных процессов. Хотя основными задачами исследования временных рядов, как и случайных

процессов является их детальное изучение, выделение существенных характеристик, которое может привести к возможности построения их прогноза. Более того для временных рядов корреляционная теория выглядит аналогично случайным процессам с заменой вероятностных параметров (математического ожидания, дисперсии и т.п.) их оценками, полученными на основании обработки экспериментальных данных.

Кроме того во многих методах исследования временных рядов используется их стационарность, т.е. равноправность всех моментов времени, что определяет постоянство математического ожидания и дисперсии случайного процесса. Для случайного процесса это означает реализацию случайных колебаний вокруг некоторого фиксированного значения, которое является его стационарным состоянием.

Часто бывает полезно использование и свойства эргодичности, что позволяет заменить усреднение по всем реализациям на усреднение по единственной траектории.

Итак, мы имеем некоторый временной ряд $X(t)$, который в первом приближении можно представить как сумму следующих компонент [1]

$$X(t) = X1(t) + X2(t) + X3(t) + \varepsilon(t) \quad (1)$$

где $X1(t)$ – трендовая составляющая,

$X2(t)$ – сезонная составляющая,

$X3(t)$ – периодическая составляющая, (их может быть несколько).

$\varepsilon(t)$ – некоторая случайная составляющая.

К сожалению не существует методики, позволяющей одновременно оценить все компоненты временного ряда, и тем самым обеспечить условия для его прогнозирования. Однако для ряда частных постановок задач оценки соответствующих компонент были разработаны методы, дающие устойчивый результат и успешно апробированные в практических приложениях.

Так проблема оценки трендовой составляющей для эволюционных экономических процессов была решена Седевым Б.В. [2] в классе рядов с полиномиальными трендами на основе линейной регрессии.

В данном случае временной ряд представляется как

$$X(t) = X1(t) + \varepsilon(t) \quad (2)$$

Отправным моментом послужила теорема Гаусса-Маркова, в которой утверждается, что если в уравнении регрессии случайная компонента $\varepsilon(t)$ является белым шумом, т.е. некоррелирована и с нулевым математическим ожиданием, а факторы являются неслучайными линейно-независимыми векторами, то несмещенные и эффективные (с минимальной дисперсией) оценки разложения ряда по факторам могут быть получены с помощью метода наименьших квадратов (МНК).

В данном случае в качестве линейно-независимого базиса выступают $(1, t, t^2, t^3, \dots, t^k)$. Класс полиномов был выбран также и потому, что у эко-

номических процессов не существует естественного начала, и результаты не должны зависеть от системы отсчета времени ($t=1,2,3...$ или $t=2001,2002,2003...$), т.е. основные характеристики, как оценка при старшем коэффициенте полинома, должны оставаться инвариантными при сдвиге во времени.

Естественно, заранее невозможно предугадать, какого именно порядка (k) базис будет в полной мере соответствовать данному временному ряду. Поэтому процедура выбора (k) предполагает многократную проверку на отсутствие остаточного тренда и автокорреляционной составляющей в отклонениях между расчетным (по МНК) и исходным временными рядами.

Выбор наиболее подходящего трендового полинома происходит также с учетом компромисса между точностью приближения теоретического ряда к исходному и надежностью оценок его коэффициентов (особенно при старшей степени). Для ряда важнейших макроэкономических показателей при плановой экономике удалось выделить и обосновать наиболее подходящую полиномиальную тенденцию и использовать ее в целях прогнозирования. Так как годовая статистика имела достаточно гладкий характер, то она могла быть "хорошо" представлена полиномами низких порядков от 1-го до 4-го.

Для ряда $X(t)$, $t = 1, 2, \dots, N$ по методу наименьших квадратов последовательно осуществляется оценка параметров полиномиальной регрессии соответствующего порядка $k = 1, 2, 3, 4$

$$X(t) = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 + \dots + \varepsilon(t) \quad (3)$$

Оценки $\hat{a}_0, \hat{a}_1, \hat{a}_2, \dots$ коэффициентов полинома $P_k(t) = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 t + \dots + \hat{a}_k t^k$

определяются путем минимизации соответствующей суммы квадратов отклонений и решения системы нормальных уравнений.

В качестве характеристик точности использовалось стандартное среднеквадратическое отклонение исходного ряда от аппроксимирующего полинома

$$S_k^2 = \frac{\sum_{t=1}^N [X(t) - P_k(t)]^2}{N} \quad (4)$$

Показателем надежности выступает аналогичный разброс (дисперсия) для оценки старшего коэффициента полинома

$$\sigma_k^2 = a^{kk} \sigma^2 \varepsilon_k \quad (5)$$

где a^{kk} -диагональный элемент при старшем коэффициенте обратной матрицы системы нормальных уравнений, а в нормированном виде с учетом величины этого коэффициента надежность измеряется как

$$B_k = \sigma_k / |\hat{a}_k| \quad (6)$$

где - $\hat{a}_k$ - оценка старшего коэффициента.

С повышением порядка трендового полинома точность сглаживания всегда повышается, а показатель надежности может вести себя разным образом.

Третьим критерием отбора "наилучшего полинома" служит статистика Дарбина-Уотсона, на основе которой с учетом длины ряда и при конкретном уровне значимости можно проверить гипотезы о наличии или отсутствии автокорреляции первого порядка в отклонениях. Для этого по уже оцененным полиномам и исходному временному ряду рассчитываются характеристики статистической независимости остатков.

$$d = \sum_{t=2}^N [\varepsilon_k(t) - \varepsilon_k(t-1)]^2 / \sum_{t=1}^N (\varepsilon_k(t))^2 \quad (7)$$

Теоретически $d = 2$ при автокорреляции $\rho_1 = 0$; $d = 0$ при $\rho_1 = 1$ и $d = 4$ при $\rho_1 = -1$.

Если d близко к двум, то делается вывод, что в случайных отклонениях не осталось трендовой составляющей, и оцениваемый полином впитал в себя всю существенную динамику.

В результате осуществления такой последовательной процедуры разрешения компромисса "точность" и "надежность" выясняется принадлежит ли исследуемый временной ряд классу рядов с полиномиальными трендами и стационарной случайной составляющей (белый шум). Если – да, то определяется также и порядок (k) наилучшего трендового полинома. И именно этот полином используется для построения прогноза для $t = N+1, N+2, \dots$

Сезонные составляющие проявляются тогда, когда во временных рядах кроме годовых отсчетов присутствуют месячные или квартальные данные.

Переход к более детальной квартальной или месячной информации часто затрудняет или даже не позволяет подобрать полином невысокого порядка для надежной аппроксимации ряда и следовательно для его прогнозирования. Отсутствие устойчивой полиномиальной динамики может быть обусловлено и наличием сильных периодических флуктуаций, отражающих влияние сезонных компонент. В этом случае целесообразно построение и исследование автокорреляционных функций для имеющихся детализированных типов отчетной информации.

Из статистической теории известно, что, если наибольшее значение автокорреляции достигается при $(t, t-1)$, т.е. для первого порядка, то в мо-

дели временного ряда, представляющего его как сумма трендовой, сезонной и случайной компонент, преобладает трендовая составляющая, кстати, она может быть нелинейная. Если же наибольшее значение автокорреляции достигается при $k > 1$, то k является преобладающей сезонной (или циклической) составляющей, называемой лагом.

Обычно на уровне макроэкономики и устойчивых сезонных компонент часто их удается оценить методами периодограмм-анализа (в частности Шустера [3]), который тесно связан со спектральным анализом Фурье. Как известно функции синусов и косинусов независимы (или ортогональны); поэтому можно просуммировать квадраты коэффициентов для каждой частоты, чтобы вычислить периодограмму. Особенно упрощает ситуацию, когда не возникает проблем с выбором окна (например 12 месяцев). Однако Шустер указал многочисленные трудности, связанные с вычислением периодограммы. Изменяя начало отсчёта времени, он получал образцы периодограммы с различными нерегулярными изменениями, причём эти периодограммы иногда содержали ложные пики.

В случае выраженной сезонности на графике автокорреляционной функции присутствуют выбросы на лагах, кратных периоду сезонности, но эти выбросы могут быть завуалированы присутствием тренда или большой дисперсией случайной величины. Также могут возникнуть проблемы, связанные с наложением на сезонные колебания некоторых нерегулярных колебаний. Кроме того сезонность может наблюдаться аддитивная и мультипликативная. Если перейти к графикам временных рядов, то различие между этими двумя видами сезонности будет проявляться так: в аддитивном случае ряд будет иметь постоянные сезонные колебания, величина которых не зависит от общего уровня значений ряда; в мультипликативном случае величина сезонных колебаний будет меняться в зависимости от общего уровня значений ряда.

Кроме перечисленных выше проблем прогнозирования временных рядов самой трудной и отчасти важной является оценка (а также построение прогноза) колебательных составляющих временных рядов. Заметим, что циклическая компонента отличается от сезонной компоненты тем, что продолжительность цикла, как правило, больше, чем один сезонный период, и разные циклы могут иметь разную продолжительность. Эта проблема тесно сопрягается с исследованием лаговой структуры ряда.

При решении данной задачи мы тесно сталкиваемся с еще одной проблемой мультиколлинеарности. Мультиколлинеарность - это просто многократный подсчет одной и той же информации. Эта проблема является типичной не только в эконометрических исследованиях, но также в техническом анализе. Проблема заключается в том, что бессознательно при оценке малых колебательных компонент с помощью автокорреляции ис-

пользуется один и тот же тип информации много раз. Известно, что мультиколлинеарность увеличивает ошибки получаемых оценок.

Проблема мультиколлинеарности настолько сложна, что ее решение ведется не только в сфере эконометрических методов, но задействованы и разделы линейной алгебры (псевдообращение матриц, переход от Евклидовой метрики к метрике Махалонобиса и т.д.) [4]. Тем не менее, практически значимых алгоритмов пока не получено.

Однако большинство известных методов выявления компонент временных рядов: «гусеница», сингулярное разложение и т.п. основаны на использовании автокорреляционной матрицы. Ее построение получается путем сдвига временного ряда на один отсчет и следовательно порождает проблему мультиколлинеарности, которая проявляется в плохой обусловленности матрицы и не устойчивости полученных результатов. Хотя сам метод главных компонент и сингулярного разложения весьма конструктивен, если размер корреляционной матрицы объективно обусловлен числом независимых факторов в регрессионном анализе.

Кроме того, многие методы выявления колебательных составляющих во временных рядах сталкиваются не только с проблемой мультиколлинеарности, но и с необоснованным применением неявных гипотез, которые ведут к смещению получаемых оценок. Так, например, априорный выбор длины «гусеницы» [5], в условиях, когда мы ничего не знаем о количестве независимой информации во временном ряду, о структуре его колебательных компонент, по сути не знаем даже максимального лага, такой выбор задает некоторую “гиперплоскость”, при проектировании на которую и находятся колебательные составляющие. Но по сути это не имеет ничего общего с проблемой покомпонентного разложения временного ряда. Также происходит тогда, когда заранее неизвестный закон распределения лагов заменяется каким-либо гипотетическим распределением вероятностей, например, бесконечно убывающей геометрической прогрессией (метод Л.М. Койка) или распределением Паскаля (метод Р.М. Солоу) [6]. Тогда оценки вероятностей распределения лагов также находятся в “гиперплоскостях”, связывающих математические ожидания и среднеквадратические отклонения неизвестных распределений, и являются смещенными.

Так для искусственно созданного временного ряда [7]:

$$f_1(t) = 0.08t + 0.9 \sin\left(\frac{2\pi t}{11}\right) + 0.8 \sin\left(\frac{2\pi(t + 0.09)}{8}\right) \quad (8)$$

где $t = 1, 2, \dots, 250$ и добавлен шум со среднеквадратичным отклонением 0.5, были получены весьма положительные результаты, используя длину “гусеницы” равную 50.

Метод главных компонент и сингулярного разложения в этом случае позволили даже построить прогноз ряда по нескольким первым главным

компонентам. И хотя, для искусственно созданных рядов все выглядит достаточно приемлемо, но в реальной действительности четко не соблюдается периодичность и присутствуют нерегулярные выбросы, что делает работу алгоритмов некорректной.

В заключении отметим, что разработка конструктивных процедур выявления компонент временного ряда должна исходить из оценки количества независимой информации, содержащейся в конкретном временном ряду, построении соответствующего пространства независимых признаков и осуществлении в нем корректного разложения.

Литература:

- 1.Гренджер К., Хатанака М., Спектральный анализ временных рядов в экономике, М.: Статистика, 1972г.
- 2.Седелев Б.В., Оценка параметров и структуры экономических процессов, М.: Экономика, 1985 г.
- 3.Рабинер Л., Гоулд Б., Теория и применение цифровой обработки сигналов, М.: Мир, 1978г.
- 4.Г. Стренг, Линейная алгебра и ее применения, М.: Мир, 1980г.
- 5.Голяндина Н.Э., Метод Гусеница – SSA: анализ временных рядов., Санкт-Петербургский государственный университет., 2004г.
- 6.Ф.Д. Драймс, Распределенные лаги, М.: Финансы и статистика, 1982г.
- 7.Марпл-мл. С.П., Цифровой спектральный анализ и его приложения, М.: Мир, 1990г.
- 8.Седелев Б.В., Регрессионные модели и методы оценки параметров и структуры экономических процессов, Учебное пособие, М.: Московский инженерно-физический институт, 2009г.

Золина Р.А., Золин В.Г.

Развитие инновационной экономики в Республике Татарстан

КНИТУ

(г. Казань, Республика Татарстан)

Основой современного социально-экономического развития страны является ее научно-технический потенциал, который служит предпосылкой перехода общества в постиндустриальную информационную эпоху. Инновации и рациональное использование ресурсов служит базовым фундаментом научно-технического прогресса.

Инновационная экономика – тип экономики, основанной на потоке инноваций, постоянном технологическом совершенствовании, производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий.

На протяжении нескольких лет правительство Российской Федерации рассматривает создание инновационной среды, создающую научно-

техническую независимость страны. В апреле 2013 года Дмитрий Медведев подписал разработанную Минэкономразвития государственную программу «Экономическое развитие и инновационная экономика» с 2013 по 2020 год включительно. Госпрограмма предусматривает реализацию полномасштабного комплекса мероприятий, направленных на повышение инновационной активности, а также позволит обеспечить переход российской экономики от экспертно-сырьевой модели к инновационной модели развития.

Эксперты полагают, что основным тормозом в развитии инновации служит сырьевая экономика. Татарстан же показывает, что развитие сырьевого комплекса является не тормозом, а драйвером развития инноваций. Недостатки республика превратила в преимущества и основой инновационной экономики нашего региона стали нефтехимия, автомобилестроение и нефтепереработка, а также IT-разработки.

Курс на инновационную экономику объявил еще первый президент Татарстана Минтимер Шаймиев. Действующий президент Рустам Минниханов в 2012 году стал председателем совета Ассоциации инновационных регионов России, тем самым еще раз подтвердив высокую позицию республики в списке инновационных регионов в России.

Эффективность инновационной деятельности региона во многом определяется инновационной инфраструктурой, в которую входят: фонды, бизнес инкубаторы, технопарки, промышленные парки и особая экономическая зона. С помощью системы технопарков можно благоприятно влиять на развитие новых технологий и производства конкурентоспособной продукции, обеспечивающих конкурентоспособность экономики региона.

Создание инновационной инфраструктуры – одна из составляющих частей развития инновационной среды. Второе и даже более важное направление – это образование.

Стратегической целью Татарстана является построение конкурентоспособной системы образования. Реорганизация в системе образования принесла свои плоды, которые заметно проявляются в системе образовательных учреждений. Произошло повышение заработной платы преподавателей. Сейчас огромную роль играет переход на электронную систему образования, то есть создание единого информационно-образовательного пространства учебного заведения и организация взаимодействия образовательного учреждения с родителями учащихся и органами управления образованием. Для привлечения в школу нового поколения учителей-лидеров реализуется программа «Наш новый учитель», где могут участвовать молодые кандидаты наук, выпускники-магистры ведущих вузов РТ. В сфере высшего образования следует отметить создание малых инновационных предприятий при вузах, направленных на коммерциализацию идей молодых ученых.

В последние годы в Татарстане наблюдается повышение инновационной активности, уже восьмой раз проводится Венчурная ярмарка, второй раз проходит Российский технологический тур. Корпорация «РОС-НАНО» открывает первый центр нанотехнологий. В Татарстане ведется строительство двух наукоёмких городов-спутников Казани: «Иннополиса» и «Смарт-сити».

Татарстан прилагает огромные усилия для внедрения инноваций в экономику. Все прекрасно понимают, что нельзя за несколько лет взять и отказаться от сырьевой экономики. Инвестируя в инновации сейчас, развивая и улучшая систему образования, можно переломить тенденцию последних лет, связанную с оттоком наших ученых за рубеж. Долгосрочные инвестиции в умственный капитал наших молодых ученых и есть тот самый ключ к новой эпохе развития экономики.

Литература:

1. Арманская О.В. Развитие ключевых компетенции как основа современного подхода к обеспечению конкурентоспособности предприятий в инновационной экономике // Вестник АГТУ. – 2008. - №4.- С. 7-13.

2. Барышева А.В., Балдин К.В, Галдицкая С.Н., Ищенко М.М., Передряев И.И. Инновации: учебное пособие. М. Дашков и К., 2007. С.12-30

3. Грей А.Н. Город-парк//Издательский дом Коммерсант в Казани.– 2013.-№9(24), - С.4-5

4. Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» [Электронный ресурс]: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 29.03. 2013 . № 467-р–Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>

5. Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года [Электронный ресурс]: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11. 2008. №1662-р. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

6. Стратегия развития образования Республики Татарстан на 2010 – 2015 годы «Киләчәк»– «Будущее» [Электронный ресурс]: утверждена Постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 30.12.2010.№ 1174 – Режим доступа: <https://edu.tatar.ru>

Зольников В.К., Абдуллаев У.А.

**Мониторинговой анализ цен на этапе выработки
и поддержки принятия управленческих решений**

*Воронежская государственная лесотехническая академия
(г. Воронеж)*

Рассмотрим следующую постановку задачи. Пусть в течение некоторого (достаточно продолжительного) времени предприятия выпускает и продает пищевые товары (например, рис, мясо, лук, яблоки, картофель и т.д.) причем продает их после поступления с недельными перерывами. Тогда при имеющихся предприятиях торговля запасах продуктов недельное предложение будет зависеть как ожидаемой цены в наступающей неделе, так и от предполагаемого изменения цены в последующие недели. Если наступающей неделе предполагается, что цена упадет, а в последующие недели повысится, то предложение будет сдерживаться при условии превышения ожидаемого повышения цен над издержками хранения. При этом предложение товара в ближайшую неделю будет тем меньшим, чем большим предполагается в дальнейшем повышение цены. И наоборот, если наступающей неделе цена будет высокой, а затем ожидается ее падение, то предложение увеличится тем больше, чем большим предполагается понижение цены в дальнейшем.

Если обозначить через p цену на пищевые товары в наступающий неделю, а через p' – так называемую тенденцию формирования цены (производную цены по времени), то, как спрос, так и предложение будет функциями указанных величин. При этом, как показывает практика, в зависимости от разных факторов спрос и предложение могут быть различными функциями цены и тенденции формирования цены. В частности, одна из таких функций задается линейной зависимостью, математически описываемой соотношением

$$Q = Ap' - Bp + C, \quad S = Mp' + Np + L \quad (2.1)$$

где A, B, C, M, N, L – некоторые вещественные постоянные. Спрос Q и предложение S определялись соответственно соотношениями (для того чтобы спрос соответствовал предложению, необходимо выполнение равенства)

$$Ap' - Bp + C = Mp' + Np + L \quad (2.2)$$

Из этого, $(A - M)p' = (B + N)p + L - C$, где $p' = \frac{dp}{dt}$ тогда

$$(A - M) \frac{dp}{dt} = (B + N)p + L - C.$$

Обозначив $A - M = g$, $B + N = k$, $L - C = d$.

Отсюда, приходим к дифференциальному уравнению

$$g \frac{dp}{dt} = kp + d, \quad \frac{dp}{kp + d} = \frac{1}{g} dt,$$

$$\frac{1}{g} = \varphi \quad \frac{dp}{kp + d} = \varphi dt,$$

Интегрируя, находим

$$\ln|kp + d| = \varphi t + C, \quad kp + d = e^{\varphi t + C}$$

$$kp = e^{\varphi t + C} - d,$$

$$p = \frac{1}{k} e^{\varphi t + C} - \frac{d}{k},$$

$$\frac{1}{k} = R \quad \text{тогда}$$

$$p = Re^{\varphi t + C} - Rd \quad (2.3)$$

Таким образом, если требовать, чтобы между спросом и предложением все время сохранялось равновесие, необходимо, чтобы цена изменялась в соответствии с формулой (2.3). Исходя из этого, эффективные управления товарными ресурсами и выпускающих изделиями показывает повышения качества производимых продукции предприятия торговли. Для управления товарными ресурсами управляющий персонал должен иметь интеллектуальную способность о выработке и поддержки принятия управленческих решений прогнозирование спроса и предложения с учетом цены на товары.

Зубков В.Н., Плаксина М.А.

Развитие модели транспортного обслуживания на железных дорогах России

ФГБОУ ВПО РГУПС

(г. Ростов-на-Дону)

При реализации структурной реформы на железнодорожном транспорте и появлении большого количества собственников грузовых вагонов традиционные и устоявшиеся схемы работы с подвижным составом не стали отвечать изменившимся условиям его работы. До реформы управление вагонным парком осуществлялось по принципу «единого парка» и задача железных дорог практически сводилась к диспетчерской регулировке каждого рода порожних вагонов с мест избытка к местам их недостатка по кратчайшему расстоянию. В текущих условиях реализуется переход к самостоятельному построению операторами частных компаний логистических цепочек по перемещению собственного парка, который

осуществляется без учета возможностей публичного перевозчика. Это приведет к значительному снижению эффективности вагонного парка и увеличению порожнего пробега вагонов, так как зачастую под погрузку подается вагон не ближний, по месту расположения к станции погрузки, а того собственника (а может быть нескольких), с которым заключен договор на услуги.

Снижение эффективности использования вагона привело к профициту вагонного парка, так как для вывоза того же объема грузов уже необходимо иметь большее количество вагонов. При этом главным ограничивающим фактором при выполнении публичным перевозчиком своих обязательств по договору перевозки стала пропускная способность железнодорожных линий при росте себестоимости перевозок и повышении платы за перевозку грузов. Решение данной проблемы невозможно обеспечить средствами одной ОАО «РЖД», требуется участие государства и заинтересованных частных инвесторов в финансировании строительства новых объектов инфраструктуры, реконструкции существующих станций и узлов, подходов к припортовым станциям, создании резервов пропускной способности участков дорог. Необходимо в равной степени говорить о важности развития транспортной инфраструктуры как общего, так и не общего пользования. Для повышения заинтересованности компаний, которые активно участвуют в таких мероприятиях, должны быть разработаны правила компенсации их затрат.

Обновление инфраструктуры является важнейшей мерой не только для повышения эффективности железнодорожного транспорта, но и для всей российской экономики, поскольку в условиях ограниченных ресурсов транспортной инфраструктуры потери валового внутреннего продукта (ВВП) страны к 2020 году могут составить 5,5-6,5 триллионов рублей. Чтобы привести железнодорожную инфраструктуру в соответствие с возросшим объемом перевозок нужно дополнительно около триллиона рублей. Решение данной проблемы возможно и за счет повышения тарифов на перевозки, так как такая мера приводит к незначительному снижению ВВП, всего на 0,04%.

Желание грузоотправителей обеспечить погрузку привело к тому, что они стали заключать сразу договоры на поставку вагонов с несколькими операторами, что еще более усложняло обстановку с перевозками грузов. На станциях погрузки оказывалось вагонов в несколько раз больше погрузочных возможностей из-за неравномерного подхода вагонов различных собственников для одного отправителя, погрузка значительно задерживалась. Все это вызывало несвоевременное обслуживание грузовладельцев, многочисленные жалобы.

В то же время росли проблемы и у ОАО «РЖД» так как не хватало пропускных способностей на участках сети дорог для нормальной организации перевозочного процесса.

Из приведенного анализа можно сделать вывод, что на российских железных дорогах создается новая модель рынка транспортных услуг в области грузовых перевозок, предусматривающая, соответствующие времени, принципы и нормативные правила, требующая участие государства и частных предпринимателей в их эволюционном развитии.

В связи с создавшимися проблемами было принято Постановление правительства «Об основах правового регулирования деятельности операторов и их взаимодействия с участниками перевозочного процесса при перевозке грузов» от 20 декабря 2011 года. В нем расширялись права и обязанности оператора подвижного состава по сравнению с положениями об операторской деятельности, включенными в федеральный закон «О железнодорожном транспорте» и повышались к нему требования. В соответствии с данным постановлением ОАО «РЖД» предложило создать консолидированный парк вагонов различных собственников на арендных условиях. Однако при решении данного вопроса пока не удалось достичь согласия из-за разного подхода участников перевозок к определению арендной платы за вагоны, при передаче их в оперативное управление диспетчерскому аппарату ОАО «РЖД». Каждый владелец или оператор подвижного состава стремится использовать свои вагоны исходя из собственной выгоды, без учета интересов перевозчика и грузовладельцев, не желает делиться с ними своей эффективностью.

Однако ездить как угодно и куда угодно в условиях ограниченных ресурсов железнодорожной инфраструктуры не возможно. Должна быть единая технология централизованного управления парком вагонов, в противном случае через 2- 4 года может наступить коллапс, при котором вывоз всех предъявляемых к перевозке грузов сделается невозможным, что станет тормозом в развитии экономики. Следовательно, необходим механизм, обеспечивающий интересы всех участников перевозочного процесса и ответственность за его оптимальную реализацию, закрепленный нормативно-правовыми документами.

Чтобы не допустить этого в работе транспорта, необходимо вернуться к правилу, действующему до 1993 года, согласно которому предприятие, пожелавшее купить вагоны, должно построить пути, как на станции погрузки, так и на станции выгрузки. Их протяженность устанавливалась с расчетом того, чтобы собственные вагоны по окончании поездных операций могли быть своевременно убраны с путей общего пользования. Целесообразно также вновь разработать порядок, при котором перед регистрацией приобретенных вагонов их собственники должны будут увеличить емкость подъездных путей для размещения дополнительного парка ваго-

нов. Это позволит повысить пропускную способность железных дорог, обеспечить работу станций массовой погрузки и выгрузки.

В сложившихся условиях в порядке эксперимента ОАО «РЖД» взяло в оперирование часть вагонов второй грузовой компании за определенную арендную плату. Опыт работы показал, что улучшилось использование подвижного состава, обслуживание грузовладельцев, благодаря чему в 2011 году была отмечена положительная динамика погрузки по многим категориям грузов и в целом по сети дорог. При этом наблюдалась четкая тенденция завышения реальных потребностей в подвижном составе, когда в условиях правовой неопределенности объём заявок на 200-300%, а то и больше, превосходил то количество вагонов, которое действительно было необходимо для выполнения договорных обязательств по доставке грузов от отправителя до получателя, предусмотренных контрактами. Передача вагонов второй грузовой компании в оперирование ОАО «РЖД» позволило преодолеть такую ситуацию, обеспечить нормальное функционирование отрасли в 2011 году.

Однако в процессе продолжения эксперимента выявились негативные факторы на железных дорогах, из-за чего привлеченный парк стал использоваться хуже, нежели парк операторов подвижного состава. Для получения эффективных результатов необходимо иметь новую нормативно-правовую базу по вопросам взаимодействия грузовладельцев, перевозчика и компаний-операторов, что обеспечивало бы управление рейсами вагонов с учетом пропускных способностей станций и участков, железных дорог. В договорах перевозчика и оператора подвижного состава должно быть предусмотрено:

- технология взаимодействия перевозчика с конкретным оператором;
- порядок перемещения порожних вагонов, высвобожденных после выгрузки при отсутствии объёмов погрузки (сдвоенных операций);
- порядок проведения расчетов за занятие инфраструктуры приватными вагонами и оплаты их пробега.

Одним из механизмов, позволяющим обеспечить большую эффективность использования подвижного состава, является применение балансового метода управления вагонным парком, который наиболее эффективен при унификации тарифов на порожний пробег вагонов независимо от рода и класса ранее перевозимого груза. Учитывая, что унификация тарифов на порожний пробег вагонов должна быть реализована с сохранением финансового результата работы ОАО «РЖД», переход на единый по уровню тариф на пробег порожних вагонов, независимо от класса ранее перевозимого груза, привело к перераспределению в целом тарифной нагрузки на пользователей услугами железнодорожного транспорта. В частности, к удорожанию перевозок грузов первого тарифного класса (в круговом рейсе) и к её снижению на перевозки грузов второго и третьего тарифных

классов, что, безусловно, отразилось на транспортных затратах грузоотправителей. Чтобы уровнять затраты грузовладельцев различных тарифных классов унификация тарифов предусматривает следующие условия:

- при перевозке грузов первого тарифного класса в круговом рейсе (с учетом порожнего пробега) применение понижающих коэффициентов к тарифам в груженом рейсе;

- рост тарифов при перевозке угля, кокса, флюсов, шлаков, руд железных – не более 10%, минерально-строительных и руд нефелиновых – не более 6%;

- обеспечение превышения стоимости перевозки груженого вагона над стоимостью его порожнего пробега на расстояние, соответствующее дальности перевозки груза;

- ограничение темпов изменения тарифов на перевозки грузов второго и третьего тарифных классов (в груженом рейсе).

Вопрос о новом подходе к управлению парком вагонов требует быстрого решения. В этих условиях становится еще более актуальной проблема повышения эффективности эксплуатационной деятельности, составными частями которой являются транзитная работа (перемещение вагонопотоков между внешними стыками подразделений без их участия в грузовых операциях) и местная (перемещение вагонопотоков в пределах подразделения при выполнении с ними грузовых операций). При этом по статистическим данным выявлено, что большая часть времени оборота вагона приходится на его пребывание в качестве местного, связанная с выполнением грузовых операций. Отсюда следует, что для сокращения непроизводительных потерь необходимо уделять больше внимания организации местной работы.

Кроме того, возникает потребность планирования груженых вагонопотоков, в увязке с планированием порожних, для чего перевозчику необходимо иметь в полной мере информацию о перемещении порожних вагонов собственников с мест их выгрузки в места погрузки. Отсутствие своевременной и точной информации собственника о планируемом подводе порожних вагонов к местам погрузки, не позволяет перевозчику сформировать «шахматку» груженых и порожних вагонопотоков на месячный период, на базе которой рассчитываются планы передачи вагонов и поездов по междорожным стыковым пунктам и формирования поездов, обеспечения их поездными локомотивами и локомотивными бригадами и др.

Реализация вышеизложенных принципов позволит оптимизировать технологию перевозочного процесса, что в свою очередь будет способствовать сокращению порожнего пробега вагонов, их непроизводительных простоев, повышению управляемости перевозочным процессом. В свою очередь это приведет к сокращению расходов владельцами вагонов на оплату их перемещения и простоя на инфраструктуре общего пользования, к увеличению доходов перевозчика за счет выполнения большего объема перевозок, стабилизации тарифов на перевозку грузов для грузовладельцев а также к снижению транспортной составляющей в цене продукции.

Ибашева П.А., Вакуленко Л.В.
Особенности применения МСА в России
и сравнительная характеристика ФСАД и МСАД
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
(г. Махачкала, Республика Дагестан)

Под МСАД понимаются все стандарты, утвержденные Комитетом по международным стандартам аудита и заданиям, обеспечивающим уверенность, а также Кодекс этики. Говоря о Российской Федерации, ситуация со стандартизацией обстоит следующим образом:

Во-первых, среди действующих стандартов оказались стандарты, принятые в разное время и ориентированные на разные версии МСА.

Во-вторых, в результате разработки новых ФПСАД на основе действующей с 15.12.2004г. версии МСА подготовлен, но не введен в действие ряд стандартов, опубликованных на сайте Минфина России. При этом аналоги наиболее тесно взаимосвязанных стандартов – МСА 315 и 330 оказались на разных этапах разработки, вследствие чего, аналог МСА 315 – новый ФПСАД №8 – принят, а аналог МСА 330 – ФПСАД №35 – подготовлен, но не принят.

В-третьих, с 15.12.2009г. введен полный комплект обновленных МСА, что сразу обрекает вновь разработанные, но не принятые ФПСАД на устаревание, а положение ст. 7 ФЗ № 307 – ФЗ о соответствии ФПСАД МСА – на неисполнение.

Основной проблемой при разработке ФСАД является отсутствие официального перевода на русский язык МСА в редакции 2009г. Набор терминов и определений содержания МСА на русском языке, которое рекомендовано использовать при разработке ФСАД составлен в 2008г. При этом каждое СРО – разработчик ФСАД использует свой подход и методологию разработки с учетом рекомендаций Совета по аудиторской деятельности при Минфине России. Очевидно, что различный перевод одного и того же термина в одном и том же документе искажает смысл текста и может привести к профессиональным ошибкам при работе с таким стандартом. Примером перевода одним и тем же русским термином различных оригинальных терминов может служить использование в переводе МСА РКА термина «существенный» для оригинальных *significant and material*. Использование для перевода отдельных терминов, имеющих на русском языке иной смысл, можно проиллюстрировать следующими примерами: *financial costs* переведено как «затраты на финансирование» применительно к отчету о прибылях и убытках вместо «финансовые расходы». То же в МСФО 19 п. 61 применительно к отчету о прибылях и убытках используется термин «затраты на проценты» вместо «процентные расходы» или

«расходы на проценты». Сказанное позволяет заключить, что переводчики МСФО не различают термины «затраты» и «расходы» и используют их как синонимы, ломая профессиональное восприятие терминов у специалистов.

Наиболее важным отличием отечественных стандартов от МСА является отличие несодержательное, а чисто формальное. Текст МСА оформлен шрифтом разной жирности: жирным и обычным. Текст всех отечественных стандартов напечатан обычным шрифтом. Этот, казалось бы, чисто технический вопрос имеет весьма серьезное значение – собственно требованиями МСА является положения, приведенные жирным шрифтом. Обычный текст представляет собой разъяснение, комментарии по применению требований. Поскольку весь текст отечественных стандартов приведен одинаковым шрифтом, отличить, что именно является требованием, а что разъяснением, иногда бывает весьма затруднительным.

Стандарты играют важную роль в аудите и аудиторской деятельности, поскольку они: обеспечивают высокое качество аудиторской проверки, содействуют внедрению в аудиторскую практику новых научных достижений, помогают пользователям понимать процесс аудиторской проверки, помогают аудитору вести переговоры с клиентом, создает общественный имидж профессии и обеспечивают связь отдельных элементов аудиторского процесса.

Киселев А.А.

Стратегический менеджмент на современном отечественном предприятии: сущность и особенности его осуществления

*ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный
технический университет»
(г. Ярославль)*

В настоящее время в отечественной управленческой науке и практике активно применяется зарубежное понятие – «менеджмент». При этом понятие «менеджмент» и «управление» часто употребляют в одном и том же значении, вследствие чего многие считают их синонимами. Но таким образом иностранным понятием «менеджмент» прикрываются многие проблемы, связанные с управлением отечественными предприятиями в рыночных условиях хозяйствования. Изучения опыта управления иностранными предприятиями дает основание утверждать, что в развитых промышленных странах работники предприятий сегодня определяются его ключевым ресурсом, который способен обеспечить необходимый уровень конкурентоспособности. А, значит, этот ресурс необходимо не только сохранять, но и эффективно использовать и развивать с учетом способностей и склонностей работников. При этом в зарубежной теории менеджмента сотрудник предприятия, у которого есть в распоряжении хотя бы какие-то ресурсы,

но не обязательно – подчиненные, называется менеджером. Это может быть, например, менеджер по продажам, менеджер по маркетингу, менеджер склада и др. Следовательно, менеджмент – это понятие более широкое, чем просто управление современным предприятием, это деятельность сотрудников по бережному хранению, рациональному распределению и эффективному использованию имеющихся ресурсов предприятия.

В рыночных условиях хозяйствования у предприятий возникает потребность в таком управлении, которое бы способствовало обеспечению у них необходимого уровня конкурентоспособности, то есть активно учитывало и использовало бы в своих интересах происходящие во внешней среде предприятий изменения. В этих условиях ключевую роль в управлении предприятием будет играть выбранная стратегия, позволяющая предприятию добиваться конкурентных преимуществ и развиваться в условиях динамично изменяющейся внешней среды. Отсюда под стратегическим менеджментом необходимо понимать деятельность сотрудников предприятия по бережному хранению, рациональному распределению и эффективному использованию имеющихся ресурсов предприятия, включая и его персонал, с целью достижения необходимого уровня конкурентоспособности на каждом этапе своего развития в активно изменяющейся внешней среде.

В то же время, анализ деятельности отечественных предприятий позволяет считать, что в России процессы реализации положений стратегического менеджмента в практику на уровне предприятий происходят еще крайне медленно и противоречиво. Среди причин такого положения можно выделить следующие: слабое государственное регулирование деятельности предприятий различных организационно-правовых форм в системе государственного производства; неэффективность системы планирования на предприятиях, обусловленную ориентацией в деятельности на краткосрочные результаты, что не способствует обеспечению необходимого уровня их конкурентоспособности; недостаточный уровень подготовленности руководства предприятий к принятию плановых решений с позиций стратегического менеджмента. Так, например, на практике многие руководители отечественных предприятий часто употребляют понятия «стратегия», «концепция», «прогноз» и др., не понимая глубинной сущности данных понятий. Планирование на отечественных предприятиях часто связано с выживанием их в самой ближайшей перспективе. При этом на отечественных предприятиях чаще всего преобладает бюрократическая организационная культура, когда работники предприятия являются просто «винтиками» производственного механизма, хотя и называются уже персоналом и т. д.

Таким образом, несмотря на то, что сегодня отечественная наука и практика в области управления предприятиями концентрируют усилия на определении принципов «менеджмента по-русски», сегодня в этой области

еще много проблем, которые требуют своего решения. Иначе многие отечественные предприятия в ближайшей перспективе могут оказаться не конкурентно способными по отношению к активно развивающимся иностранным предприятиям.

Кожура О.И.

Краснодарский край в геополитике Российской Федерации

КубГАУ

(г. Краснодар)

Геополитический и геоэкономический потенциал Российской Федерации складывается из совокупности внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности ее регионов. Краснодарский край, несомненно, является одним из важных геополитических пространств России. Специфика его геополитического развития определяется пограничным положением, культурно-цивилизационным многообразием, наличием выхода в Черное и Азовское моря, соседством со слабо развитыми республиками Северного Кавказа, уникальной транзитной зоной. Цель данной работы – рассмотреть потенциал Краснодарского края в решении геополитических и геостратегических задач Российской Федерации.

Вследствие распада СССР Россия сегодня располагает ограниченным выходом в Черное море, важным для страны остается вопрос о месте базировании Черноморского флота РФ и о его статусе в Черноморском секторе. Во многом решение данных геополитических задач связано с географическим положением Краснодарского края. Сохранение влияния в Черноморском регионе, особенно в условиях усиления положения Турции, для России возможно только при наличии мощного флота и развитой военной инфраструктуры. С этой точки зрения, Новороссийск приобретает геостратегический статус, в качестве морской базы российского Черноморского флота.

Пограничное положение Краснодарского края втягивает его пространство в межгосударственные конфликты и споры. В 1990-х годах конфликты в Карабахе, Абхазии, повлияли на геополитическую ситуацию в крае, в 2000-х грузино-осетинский конфликт, территориальный спор России и Украины из-за косы Тузла. Песчаная коса располагает геополитическими ресурсами, в которых заинтересованы оба государства. 13 июля 2012 года президентами Украины и России было подписано совместное заявление о делимитации морской границы. Вопрос о принадлежности острова так и не решен. Необходимо учитывать еще одно обстоятельство, в случае возобновления действий со стороны Грузии по возвращению в ее состав Абхазии, конфликт между Грузией и Россией будет происходить на границе Краснодарского края.

Уникальное местоположение Краснодарского края позволяет ему осуществлять транзитные функции. Здесь проходят транспортные магистрали по меридиональным и широтным направлениям, связываются сухопутные и морские торговые пути, пролегают газо- и нефтепроводы. Проекты «Голубой поток», Каспийский трубопроводный консорциум, «Южный поток» - указывают на стратегическую роль Краснодарского края в экономическом и геополитическом развитии России и региона.

Одним из важных параметров в характеристики пространства Краснодарского края является близкое расположение к нему слаборазвитых республик Северного Кавказа. Экономическое пространство края отличается развитой промышленностью, доходным сельским хозяйством, инвестиционной привлекательностью. В этой связи регион отличается повышенным уровнем миграционных потоков, что имеет краткосрочные (рост теневой экономики, криминализация части мигрантов и т.д.) и долгосрочные (изменение этнического, конфессионального состава и т.д.) последствия. Вопрос сохранения контроля над пространством, с учетом возможных изменений в пограничной зоне, для России актуализируется.

Таким образом, беглый анализ геополитического положения Краснодарский край позволяет сделать вывод, что уникальное географическое положение региона, транзитное значение усиливает его роль в геополитике России и мира. Можно назвать Краснодарский край – «южным окном России», где чрезвычайно важными для России остаются вопросы обеспечения стабильности и безопасности.

Кузнецова А.В.

Выявление проблем формирования качества образовательной услуги

ФГБОУ ВПО Вятская ГСХА

Проблема обеспечения высокого качества образовательных услуг играет основополагающую роль абсолютно для любого высшего учебного заведения. При этом, учитывая нематериальный характер услуги и сложность предварительной оценки ее качества потенциальными клиентами необходимо стремиться к формированию у абитуриентов адекватного уровня восприятия качества образовательной услуги.

С точки зрения теории маркетинга при формировании качества необходимо учитывать градацию качества услуги, представляющую собой категорию или разряд, присваиваемые услугам, имеющим одно и то же функциональное назначение, но разные требования к качеству. Таким образом, в системе высшего образования условно можно выделить такие градации качества (в порядке убывания) как университет, академия, институт. Однако высокий уровень конкуренции на региональном рынке, демографический спад и другие внешние факторы обязывают образова-

тельные учреждения высшего профессионального образования ставить высокую планку в отношении обеспечения качества услуг.

Качество в сфере услуг вовлекает в себя сравнение потребителем своих ожиданий качества перед потреблением услуги с восприятием качества в момент её потребления. Согласно инструментально-функциональной модели качества обслуживания клиентов, потребитель воспринимает качество услуги по двум срезам: техническому (что получает от услуги) и функциональному (как получает услугу). Выделяют как минимум пять интервалов (проблемных зон) в процессе формирования качества образовательной услуги.

1. Возможный разрыв между ожиданиями абитуриентов относительно качества образовательной услуги и ответной реакцией руководства ВУЗа на эти ожидания. Например, наличие современных востребованных рынком труда специальностей, международных стажировок и т.д.

2. Разрыв между пониманием руководством ВУЗа ожиданий абитуриентов относительно качества и процессами стандартизации, систематизации, формализации и внедрения системы качества в учебном заведении. (Например, дресс-код для преподавателей, стандарты обучения)

3. Возможный разрыв между внедренной руководством фирмы системы качества обслуживания на основе ожиданий абитуриентов и нежеланием, невозможностью или неподготовленностью персонала следовать установленным стандартам. (Например, несоблюдение графика учебного процесса, игнорирование дресс-кода и т.д.)

4. Разрыв между существующей в ВУЗе системой качества и искаженной внешней информацией об этой системе в средствах массовой информации. Другими словами это неправдивая реклама, завышающая (или занижающая) ожидания потребителей относительно качества.

5. Пятая, самая сложная проблема возникает в момент предоставления ВУЗом образовательной услуги, когда студенты оценивают уже реальное качество.

Таким образом, необходим системный мониторинг и контроль качества в учреждениях высшего профессионального образования. Среди наиболее популярных в сфере услуг методов исследования качества услуги можно выделить модель «SERVQUAL» (сокращенная аббревиатура от «service quality» или «качество услуги»), метод точек соприкосновения, метод реинжиниринга и потребительского сценария.

Литвиненко И.Л.

**Налоговые механизмы стимулирования
инвестиционно-инновационной деятельности**

ФГБОУ «МГГЭИ»

(г. Москва)

В процессе осуществления выбора инвестором о вложении средств в ту или иную национальную или региональную экономику имеет система налоговых механизмов, призванных не только снижать налоговое бремя, но и стимулировать к инвестиционно-инновационной деятельности. Большинство экспертов и аналитиков сходятся во мнении, что налоговое бремя [1, с.35] является главной причиной ухода экономических агентов в «тень» и сдерживает привлечение реальных инвестиций.

Важность данного фактора подтверждается анализом опыта большинства технологически развитых и развивающихся стран, которые все более активно используют различные механизмы стимулирования научно-исследовательской и инновационной деятельности частных экономических агентов, которые, не смотря на различия, по сути, сводятся к предоставлению налоговых льгот [2, 63-64].

Среди наиболее часто и эффективно используемых налоговых механизмов такого рода можно выделить:

- списание текущих расходов на исследования и разработки (ИиР);
- налоговый исследовательский кредит;
- специальные режимы амортизации основных фондов;
- инвестиционный налоговый кредит;
- налоговые льготы на доход из иностранного источника;
- налоговые льготы на прибыль от продажи акций;
- налоговый зарплатный кредит.

Сочетание различных мер налогового стимулирования во многих странах дает существенный эффект экономии при инвестировании в сферу ИиР и служит хорошим стимулом для развития инновационной деятельности.

Если сопоставить показатели налогового стимулирования ИиР в странах-членах ОЭСР с аналогичными показателями стран с быстроразвивающейся экономикой, то лидером по налоговому субсидированию на НИОКР будет Китай, далее Индия, Бразилия, Сингапур и Южная Африка, а лишь затем, стран-члены ОЭСР.

Что касается России, то с середины 2005 г. функцию для инвестиций в ИиР выполнял НДС, а с 2010 г. организации, имеющие статус участника проекта по осуществлению ИиР, преференции получили: освобождение от уплаты налога на прибыль, НДС, налога на имущество; применение пониженных ставок страховых взносов. В 2011 г. ГД РФ были приняты поправ-

ки в Налоговый кодекс РФ в части формирования благоприятных налоговых условий для инновационной деятельности и касающиеся расходов на ИиР.

В тоже время для реализации инновационного сценария развития экономики РФ, необходим комплексный подход к разработке портфеля взаимоподдерживающих механизмов налогового стимулирования, которые должны гармонично сочетаться с другими видами государственного стимулирования развития высокотехнологичных видов экономической деятельности.

Литература:

1. Арипов М.Г. Налоговые механизмы снижения уровня теневой экономики и стимулирования инвестиционной деятельности. // Финансы и кредит. – 2012. - №45 (522) – С.35-41.

2. Воронина Л.А., Иосифов В.В., Дира Д.В., Нестеренко Е.А. Мировой опыт налогового стимулирования инвестиций в развитии высокотехнологичных видов экономической деятельности. // Финансы и кредит. – 2012. - №13 (493). – С.63-70.

Магандалиева М.К., Вакуленко Л. В.

Особенности проведения кадрового аудита

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
(г. Махачкала, Республика Дагестан)*

Любая организация, вне зависимости от размера бизнеса, его формы собственности или вида деятельности, рано или поздно сталкивается с проблемами в вопросах управления персоналом.

Однако сотрудники служб управления персоналом и руководство компаний не всегда в состоянии реально оценить потенциал своих работников и их возможности в достижении необходимых организации результатов.

В подобных случаях необходима комплексная и независимая оценка организационной структуры и действующей системы управления персоналом: на этот счет комплексное бухгалтерское обслуживание предприятий подразумевает проведение аудита системы управления персоналом, то есть кадрового аудита. По результатам такого вида аудита можно понять, способна ли компания в целом и ее сотрудники в частности достичь поставленных целей.

Кадровый аудит представляет собой процедуру, предназначенную для оценки эффективности действующей системы управления штатом предприятия, определения соответствия имеющегося кадрового потенциала целям, стоящим перед компанией. Основная цель, которая преследуется при проведении кадрового аудита – повышение эффективности основного

ресурса фирмы, которым, как известно, является персонал, а также улучшение качества управления им.

Профессионально проведенный кадровый аудит способен решить следующие задачи:

- определить проблемы, связанные с управлением персоналом;
- привести систему управления кадрами в соответствие с действующим законодательством;
- определить вклад отдела или службы по работе с персоналом в общую эффективность предприятия;
- сократить затраты, которыми сопровождается управление персоналом.

Таким образом, кадровый аудит на предприятии – это анализ ведения кадрового учета в конкретной компании на предмет его соответствия действующему законодательству, а также анализ действующей в компании системы управления персоналом. При этом оценивается ведение кадрового учета в разрезе гражданского, трудового и налогового законодательства РФ, а также законодательства о бухучете.

Среди ситуаций, при которых проведение кадрового аудита является необходимым, отметим:

- чрезмерную «раздутость» штатов и отсутствие уверенности в целесообразности такого количества персонала;
- планируемую реорганизацию компании;
- необходимость объективной оценки кадрового потенциала компании;
- необходимость повышения управляемости подразделений и филиалов компании;
- принятие решения об осуществлении инвестиций в компанию;
- подготовку компании к расширению производства.

Подготовка рекомендаций для улучшения финансового положения компании, повышения эффективности ее деятельности и изыскания неиспользованных резервов производства.

Практика показывает, что регулярное проведение кадрового аудита способствует системному решению наиболее важных проблем, накопившихся в области управления предприятием.

По результатам проведенного анализа аудиторы предоставляют организации отчет, который содержит рекомендации, исходя из потребностей организации, а также имеющихся на предприятии человеческих ресурсов, используемых мер наказаний, поощрений и мотивации.

Махмутова Э.Р.

Прогнозирование продаж

БаиГУ

(г. Уфа, Республика Башкортостан)

Научный руководитель к.э.н., профессор С.М. Шакирова

Актуальность темы работы связана с тем, что формирование рыночных механизмов управления в России в последнее время связано с целым рядом трудностей. Меняются организационные формы функционирования предприятий различных отраслей, усложняются экономические и социальные связи и отношения. Поэтому в деятельности менеджеров упор приходится делать не на стандартные решения, а на способность достаточно оперативно и правильно изменять хозяйственную ситуацию и искать подход, являющийся оптимальным в конкретных условиях.

К настоящему времени проведено достаточно много исследований и получены впечатляющие практические решения проблемы прогнозирования в науке, технике, экономике, демографии и других областях. Внимание к этой проблеме обусловлено в том числе масштабами современной экономики, потребностями производства, динамикой развития общества, необходимостью совершенствования планирования на всех уровнях управления, а также накопленным опытом.

Прогнозирование - один из решающих элементов эффективной организации управления отдельными хозяйствующими субъектами и экономическими сообществами вследствие того, что качество принимаемых решений в большой степени определяется качеством прогнозирования их последствий. Поэтому решения, принимаемые сегодня, должны опираться на достоверные оценки возможного развития изучаемых явлений и событий в будущем.

В предвидении будущего фирмы прогнозирование, с одной стороны, предшествует планированию, а с другой – является его составной частью, используется на разных стадиях осуществления деятельности по планированию.

Успешность прогнозирования зависит от таких условий: объема и качества информации о прогнозируемом процессе, объекте управления; правильности формулирования задачи прогнозирования и обоснованности выбора способа ее решения; наличия необходимых вычислительных средств и вычислительного аппарата в соответствии с выбранным методом, квалифицированных кадров.

В условиях действия разнообразных внешних и внутренних факторов риска могут использоваться различные способы снижения риска, воздействующие на те или иные стороны деятельности предприятия. Многообра-

ние применяемых в предпринимательской деятельности методов управления риском можно разделить на следующие методы:

1. Методы уклонения от риска наиболее распространены в хозяйственной практике, ими пользуются предприниматели, предпочитающие действовать наверняка.

2. Методы локализации рисков используются в редких случаях, когда удается довольно четко идентифицировать риски и источники их возникновения.

3. Методы диверсификации рисков заключаются в распределении общего риска.

4. Методы компенсации рисков более трудоемки и требуют обширной предварительной аналитической работы для их эффективного применения.

5. Финансовый риск, как и любой другой имеет математически выраженную вероятность возникновения потери, которая опирается на статистические данные и может быть рассчитана с достоверно высокой точностью.

Литература:

1. Бушуева Л.И. Метод прогнозирования объема продаж // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. №2.

Махмутова Э.Р.

**Использование трендовых моделей в прогнозировании
объемов продаж**

БашГУ

(г. Уфа, Республика Башкортостан)

Научный руководитель к.э.н., профессор С.М. Шакирова

Одна из важнейших групп методов прогнозирования основана на анализе временных рядов.

Прогнозирование на основе анализа временных рядов предполагает, что происходившие изменения в объемах продаж могут быть использованы для определения этого показателя в последующие периоды времени. Временные ряды, обычно служат для расчета четырех различных типов изменений в показателях: трендовых, сезонных, циклических и случайных.

Тренд – это изменение, определяющее общее направление развития, основную тенденцию временных рядов. Выявление основной тенденции развития (тренда) называется выравниванием временного ряда, а методы выявления основной тенденции – методами выравнивания.

Для сглаживания экономических временных рядов нецелесообразно использовать функции, содержащие большое количество параметров, так как полученные таким образом уравнения тренда (особенно при малом

числе наблюдений) будут отражать случайные колебания, а не основную тенденцию развития явления.

Сезонные колебания – повторяющиеся из года в год изменения показателя в определенные промежутки времени. Наблюдая их в течение нескольких лет для каждого месяца (или квартала), можно вычислить соответствующие средние, или медианы, которые принимаются за характеристики сезонных колебаний.

Периодические колебания в розничной торговле можно обнаружить и в течение недели (например, перед выходными днями увеличивается продажа отдельных продуктов питания), и в течение какой-либо недели месяца. Однако самые значительные сезонные колебания наблюдаются в определенные месяцы года. При анализе сезонных колебаний обычно рассчитывается индекс сезонности, который используется для прогнозирования исследуемого показателя.

Расчет индексов сезонности является первым этапом в составлении прогноза. Обычно этот расчет проводится вместе с оценкой тренда и случайных колебаний и позволяет корректировать прогнозные значения показателей, полученных по тренду.

Итак, временной ряд – это последовательность наблюдений некоторой величины в последовательные моменты времени.

Объемы продаж большинства компаний показывают значительные колебания. Они растут и падают в зависимости от общей ситуации в бизнесе, уровня спроса на продукты, производимые компаниями, деятельности конкурентов и других факторов. Колебания, отражающие конъюнктурные циклы перехода от более или менее благоприятной рыночной ситуации к кризису, депрессии, оживлению и снова к благоприятной ситуации, называются циклическими колебаниями. Существуют различные классификации циклов, их последовательности и продолжительности. Например, выделяются двадцатилетние циклы, обусловленные сдвигами в воспроизводственной структуре сферы производства; циклы Джанглера (7–10 лет), проявляющиеся как итог взаимодействия денежно-кредитных факторов; циклы Катчина (3–5 лет), обусловленные динамикой оборачиваемости запасов; частные хозяйственные циклы (от 1 до 12 лет), обусловленные колебаниями инвестиционной активности.

Для прогнозирования объема продаж, имеющего сезонный характер, предлагается следующий алгоритм построения прогнозной модели:

1. Определяется тренд, наилучшим образом аппроксимирующий фактические данные. Существенным моментом при этом является предложение использовать полиномиальный тренд, что позволяет сократить ошибку прогнозной модели.

2. Вычитая из фактических значений объемов продаж значения тренда, определяют величины сезонной компоненты и корректируют таким образом, чтобы их сумма была равна нулю.

3. Рассчитываются ошибки модели как разности между фактическими значениями и значениями модели.

4. Строится модель прогнозирования.

5. На основе модели строится окончательный прогноз объема продаж. Для этого предлагается использовать методы экспоненциального сглаживания, что позволяет учесть возможное будущее изменение экономических тенденций, на основе которых построена трендовая модель.

Таким образом, прогнозирование объема продаж – неотъемлемая часть процесса принятия решения; это систематическая проверка ресурсов компании, позволяющая более полно использовать ее преимущества и своевременно выявлять потенциальные угрозы. Компания должна постоянно следить за динамикой объема продаж и альтернативными возможностями развития рыночной ситуации с тем, чтобы наилучшим образом распределять имеющиеся ресурсы и выбирать наиболее целесообразные направления своей деятельности.

Литература:

1. Кулакова О. Методы прогнозирования. Анализ аддитивной модели // Бюджетирование и финансовый менеджмент. – 2010. – №2 – 125с.

2. Половинкин С.А. Финансовые резервы предприятия // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2012. – № 1, 2. – С.45-52.

3. Соколов П. Формирование финансовых результатов // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2011. – №4. – С.14-15

Машков В.Л.

**Роль совета директоров как основного звена структуры
корпоративного управления**

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

По классической схеме, совет директоров является посредником между менеджментом и собственниками, способствует сглаживанию конфликтов между ними. В условиях российской действительности в начале 90-х годов советы директоров не выполняли возложенных на них изначально функций. На это влияли изменяющиеся внутренние и внешние факторы среды организации, с входящими в них: человеческим фактором, экономическим окружением, правовым полем, институциональной средой. На первом этапе советы директоров зачастую создавались потому, что так предписывалось законом об АО. В начале 2000-х годов состав и функционирование советов директоров определялись требованиями бирж и рекомендаций деловых организаций. В это время возникло несколько неправительственных организаций, таких как Ассоциация по защите прав инвесторов, Ассоциация независимых директоров, Национальный совет по корпоративному управлению, Российский институт директоров, Наблюдательный совет по корпоративному управлению. По данным Ассоциации

независимых директоров в 2006 году в России насчитывалось более 100 крупных компаний имеющих в составе совета директоров не менее 20% независимых менеджеров. (3) Привлечение независимых директоров обусловлено не только внутренними потребностями компании, но и подготовкой к выходу на IPO с дальнейшим ожиданием получения зарубежных инвестиций. Статистика свидетельствует, что в среднем количество членов совета директоров в российских компаниях составляет девять человек. В соответствии с законодательством исполнительные директора (члены правления) не могут составлять более четверти числа членов совета. Исполнительные директора являются представителями крупных портфельных инвесторов, или крупных акционеров. В настоящее время половина российских компаний имеет в своих советах независимых директоров. Бытует мнение, что в начале 90-х годов в состав советов директоров части российских компаний входили независимые директора, в основном являющиеся представителями региональной или местной власти. Их присутствие носило чисто формальный характер и являлось частью PR-кампании бизнеса, а сами они не представляют реальной силы, способной защищать интересы миноритарных акционеров и противодействовать недобросовестным действиям крупных акционеров и высших менеджеров. Характерной особенностью работы совета директоров российских компаний по сей день является активное использование так называемых личностных отношений, протекционизма. В совокупности с профессиональным менеджментом, являющимся чисто исполнительным звеном, совет директоров, являющийся контрольно-исполнительным органом, составляет структуру управления любой крупной корпорации. Важным аспектом работы совета директоров является организация работы самого совета, к общим принципам организации этой работы можно отнести:

- предоставление менеджерам значительной свободы в оперативном управлении;
- контроль над достоверностью информации, не высказывая недоверия к ней;
- обеспечение рационального баланса в схеме «совет-менеджеры»;
- ясность и четкость реализуемых функций совета.

Основываясь на зарубежную и отечественную практику корпоративного управления, рекомендации и принципы, разработанные международными организациями, а также Кодекс корпоративного поведения (2), можно выделить общие функции, характерные для всех советов директоров, это: выработка стратегии развития компании; обеспечение контроля над исполнительными органами общества; утверждение организационной структуры организации; оценка и управление рисками; обеспечение эффективной работы корпорации.

Для оценки деятельности совета директоров, как правило, привлекаются внешние эксперты, проводящие свои исследования на основе анкетирования членов совета и внутренних документов организации. В некоторых случаях, председатель совета директоров привлекает исполнительные органы компании к анализу определения оценки работы совета. Разработка и применение процедур оценки функционирования совета происходит лишь в 2% российских компаний. Члены совета директоров корпораций не являются постоянно действующими. Они избираются на ежегодном общем собрании акционеров. В период исполнения обязанностей, директорам выплачивается вознаграждение, и компенсации расходов, связанных с выполнением их функций. Величина вознаграждения устанавливает общее собрание акционеров. Согласно международной практике все члены совета директоров независимо от того, является ли член совета исполнительным, неисполнительным или независимым директором, должны иметь вознаграждение, соразмерное их трудовому вкладу. Как правило, размер вознаграждения соответствует результатам работы компании и выплачивается деньгами или в форме опциона. Отдельно оплачивается участие в заседаниях совета директоров, и работа в комитетах совета. Председатель совета директоров и председатели комитетов получают повышенное вознаграждение, отдельно оговоренное решением общего собрания акционеров.

Результаты анкетирования директоров по формам их вознаграждения и материального поощрения, проведенного в 2007г. среди крупных российских компаний, было выявлено, что в более чем половине случаев компании практикуют выплату фиксированного вознаграждения членам советов директоров (50,7%) и оплачивают расходы, связанные с выполнением обязанностей члена совета (44,1%). Реже директора премируются и участвуют в прибыли компании (8,5%). Выделение опционов на приобретение акций компании не применяется ни в одной российской компании из участвовавших в опросе. Более 48,5% директоров считают уровень вознаграждения в их компаниях, "достаточным", а 28,4% - "недостаточным", остальные затруднились с ответом. (5) Размер вознаграждения директоров российских компаний соответствует уровню оплаты руководителей компаний развитых стран, однако корпорации стараются не обнародовать эту информацию.

В советах директоров корпоративных объединений экономически развитых стран, между членами совета проводится разделение функций, каждый из них ответственен за определенный сектор деятельности. Согласно исследованиям, проведенным в 2007г., из 90 крупных российских акционерных обществ функциональные обязанности между членами совета директоров разделены только в 13 организациях. (4)

Численность совета директоров конкретной компании индивидуальна, определяется решением общего собрания акционеров и Уставом обще-

ства. Согласно российскому законодательству в АО с числом более 1 тыс. акционеров должно быть не менее семи членов совета, с числом более 10 тыс. акционеров - не менее девяти. Членом совета может быть только физическое лицо, то есть акционер - юридическое лицо может быть представлен в совете директоров только физическим лицом. Закон РФ «Об акционерных обществах» (1) не содержит особых требований к членам совета директоров. В Кодексе корпоративного поведения (2) содержатся лишь рекомендации, согласно которым члены совета должны обладать знаниями и опытом, необходимыми для принятия решений и имеющие безупречную репутацию.

Совет директоров может занимать активную позицию, выполняя функцию аудита корпоративной стратегии, как мониторинга исполнения долгосрочных планов компании, направленных на перспективное устойчивое развитие с опорой на принципы социальной ответственности бизнеса. Совет директоров акционерного общества, как проводник стратегических изменений, активно взаимодействующий с менеджментом, должен разъяснять долгосрочные выгоды от социально ответственного поведения удерживая стратегическую линию развития. В современной компании совет директоров включает в себе все основные черты коллегиального органа управления, функции которого постоянно эволюционируют от непосредственного управления корпорацией до решения вопросов развития фирмы и контроля над менеджментом. К основным направлениям социальной ответственности бизнеса относятся: экономическое развитие, корпоративное управление, экология, безопасность и здоровье на рабочем месте, взаимодействие с местным сообществом и государственными органами. Совет директоров оценивает их важность, расставляет приоритеты при выборе направлений инвестирования. (3)

Подводя итог необходимо отметить, что в отечественной экономике до сих пор недооценивается роль Закона, и в этой связи вполне оправдано ужесточение ответственности за экономические преступления, привлечение к уголовной ответственности высшего менеджмента за злоупотребления средствами акционерного общества. Внедрение в практику обязательных периодических отчетов директоров и управляющих о своих деловых интересах, долях в обществе или участии в управлении других компаний. Следует придать действующему Трудовому Кодексу РФ не рекомендательный, а обязательный характер. Поднять проблему совершенствования системы оплаты наемного труда на предприятии (понедельная плата труда, нижний обязательный уровень почасовой оплаты).

Любое АО должно иметь несколько синхронно работающих органов управления, один из которых - совет директоров, консолидирующий работу менеджмента среднего звена и трудового коллектива предприятия (внутрифирменная информация) с представителями высшего менеджмента

та ориентированными на сбор и анализ внешней информации и влияющих на стратегию фирмы. Для реализации высокоэффективного корпоративного управления должны быть выполнены следующие условия, состоящие из:

Внутрифирменных факторов:

- учредительных документов предприятия, включающих: права акционеров и кредиторов на участие в принятии стратегических решений, в назначении совета директоров и правления, механизмы защиты от инсайдерских сделок, регистрация прав собственности;

- прозрачности фирмы, определяющей: своевременность, достоверность и полноту раскрытия информации о финансовом положении предприятия, его обязательствах, структуре собственности (для России особенно остро стоит вопрос о переходе на международные стандарты финансовой отчетности);

- процедуры соблюдения законодательства по избранию и функционированию совета директоров, правления компании и общего собрания акционеров.

Внешних факторов:

- общего состояния экономики;

- культурных традиций страны;

- состояния регулирования рынка ценных бумаг;

- нормативно-правовых актов и механизмов их исполнения: законодательства о создании и функционировании предприятий различных форм собственности, законодательства о защите прав инвесторов, об инвестиционных фондах, о банкротстве, о рынке ценных бумаг и т.п.;

- информационной инфраструктуры: стандартов финансовой отчетности, аудита, требований к полноте, достоверности и своевременности раскрытия информации для аутсайдеров;

- рынков акционерного и ссудного капиталов, рынка труда (особенно управленческого).

На деятельность совета директоров российских компаний оказывают свое влияние факторы изменения институциональной среды, изменения поведения экономических агентов и правового поля, человеческий фактор, а также изменения в корпоративном секторе экономики. Сегодня, совет директоров ведущих АО является не только рычагом для завоевания доверия иностранных партнеров и как следствие повышения инвестиционной привлекательности предприятий, но и инструментом необходимым для улучшения качества управления компаний. Результаты работы совета директоров и менеджмента должны быть оценены в совокупности и комплексно: по уровню конкурентоспособности компании на внутреннем и международном рынках, результатам финансовой деятельности, перспективам стратегического развития. Совет должен выполнять функции дове-

ренного лица всех акционеров, а не какой-то их части. Совет директоров компании, имеет право нанимать и увольнять менеджеров всех уровней. Таким образом, менеджмент попадает в ситуацию, не допускающую нарушение его обязательств перед компанией.

Все более актуальной является проблема отечественных кадров независимых директоров, их профессиональной подготовки отвечающей требованиям мировых стандартов. Иностранные специалисты часто не могут правильно ориентироваться в современных реалиях российской экономики, требуется длительный срок для их адаптации.

Для успешного функционирования акционерного общества необходимо сформировать механизм взаимной ответственности всех участников экономических отношений. Должны быть урегулированы отношения между миноритарными и мажоритарными акционерами, взаимоотношения компании с трудовым коллективом, кредиторами, потребителями, поставщиками, государственными организациями осуществляющими деятельность в экономической и правовой сферах. В том случае, если имеет место корпоративный эгоцентризм, когда компания ставит свои интересы выше интересов общества, государство должно иметь инструменты и определенные правила по возмещению вероятного ущерба, который может быть нанесен обществу этой компанией. Между тем, государство должно являться гарантом прав самого предприятия. Роль государства в организации корпоративного управления весьма велика, от него зависят инвестиции, законодательно оформленные социальные и иные гарантии. В общей панораме крупнейших российских корпораций просматривается повсеместное участие государства. По сути, только корпорации с государственным участием на сегодня могут соперничать с международными консорциумами и в России и на международном рынке. Вступление России в ВТО позволит отечественной промышленности выйти на международный рынок без посредников и ущемляющих ограничений, но при этом ощутить на себе все многообразие конкурентной борьбы с хорошо отлаженными зарубежными корпоративными структурами. Для успешного соперничества с иностранными конкурентами остро необходимо найти и внедрить максимально эффективные и стратегически перспективные структуры русского корпоративного управления.

Литература:

1. Закон РФ № 208-ФЗ от 26.12.95г. в ред. от 30.11.11г. «Об акционерных обществах».

2. Кодекс корпоративного поведения. «О рекомендации и применению кодекса корпоративного поведения» (утвержден распоряжением ФКЦБ РФ от 04.04.2002г. № 421/р).

3.О.М. Винжегин / Механизм деятельности совета директоров в системе корпоративного управления / Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук, М.,2011

4.Портрет Совета директоров российской компании как отражение концентрированной структуры собственности компаний и препятствий на пути развития корпоративного управления / Standard & Poors. М., 2007

5.Интернет-ресурс www.elitclub.ru

Мятлюк И.Р., Алексеев О.А.

Оценка уровня квалификации персонала

*Башкирский Государственный Университет
(г. Уфа, Республика Башкортостан)*

История развития эмпирических социальных исследований с самых первых своих шагов с начала XIX века демонстрирует пристальный интерес социальных исследователей к жизни простых людей труда: шотландского крестьянина (21-томное «Статистическое описание Шотландии» Джона Синклера), британского рабочего («Моральные и физические условия жизни текстильных рабочих Манчестера» Джеймса Кей-Шаттлуорта (1832 г.) и т.д. Примерно с этого же периода социальная мысль стала работать в направлении поиска и раскрытия дополнительных резервов использования живого труда, наряду с тем как менялись представления о роли человека труда в производстве.

Проблема человека в производстве как особой его части, требующей особого отношения и контроля стала волновать научных практиков с начала промышленной революции в Европе. Первыми экспериментаторами в области эффективных методов управления человеческим фактором производства следует считать так называемых «ранних научных менеджеров» в Англии.

Однако первым понятие «человеческий фактор» ввел выдающийся организатор производства и ученый Ф. У. Тейлор. Его называли автором самой эффективной в мире системы научной организации труда. Вместе с тем социальная природа индивида не принималась им во внимание. Ф. У. Тейлору присущ «механический» подход к роли человека в организации, рассматривающий работника как один из факторов, наряду с другими, гибкий элемент производственного процесса, непосредственно сопряженный со средствами труда по принципу «человек — придаток машины».[Тощенко, Цветкова ,2012, с.62]

На следующих этапах развития моделей человека в производстве появилась новая сторона – осознание личности работника как социально-психологическое явление. Этот феномен связывается с именем известного американского социолога и психолога Элтона Мейо. Использование меха-

низмов социально-психологического характера позволило оценить значение таких черт работника в коллективе, как стремление к сплоченности, умение сотрудничать, оказывать помощь, понимать интересы других людей и т.д. Какие же требования предъявляет к человеку современное производство? К работнику современного типа предъявляются требования к владению современными информационными и коммуникационными технологиями, уметь работать в «команде», даже если конкретные рабочие места находятся в разных регионах или странах, оперативно принимать решения, осваивать трудовые навыки, прежде казавшиеся далекими от основной профессии.[Абрамов, Климова, 2010, с.98]

Отсюда стоит практическая задача существенно пересмотреть и трансформировать всю систему показателей для оценки персонала. В нее должны входить как «традиционные» показатели, такие как производительность труда, квалификация, соблюдение дисциплины, так и новые, отражающие требования к новому типу работника: мотивация к профессиональному развитию, способность работать в команде и самостоятельно, способность принимать решения, инициативность. Оценка работников по этим показателям является необходимым условием выделения кадрового резерва предприятия и развития карьеры сотрудников.

Литература:

1.Абрамов Р.Н.Климова С.Г. Современный работник: концептуализация и эмпирическая проверка понятия // Мир России : социология, этнология.-2010.- Т.19 №2 – с.98-117.

2.Тощенко Ж.Т. , Цветкова Г.А. Социология труда :Учебник.- М.: Центр социального прогнозирования и маркетинга, 2012.- 464 с.

3.Тощенко Ж.Т. Предмет и структура социологии труда // Социологические исследования. – 2003. – № 3. – С. 48 -58.

Мятлюк И.Р., Алексеев О.А.

Проблема человека в современной экономической системе

*Баширский Государственный Университет
(г. Уфа, Республика Башкортостан)*

Неразрешенные противоречия истории человечества, произрастающие из условий жизни, направленности и результатов деятельности людей, накапливаясь от эпохи к эпохе, закономерно привели к кризису человека.

Первым конкретным описанием стремлений и ожиданий «человека экономического» занялся Адам Смит : «Человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно будет ожидать ее лишь от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них...» [5, с.2].

В то же время нельзя сводить сущность «человека экономического» только к обычной жажде наживы. В конце концов человеку присуще иметь многообразные связи с внешним миром, в частности с семьей, друзьями и т.д. М. Вебер делает соответствующее замечание : «Стремление к наживе, к наибольшей денежной выгоде само по себе ничего общего не имеет с капитализмом. Можно с полным правом сказать, что оно свойственно людям всех типов и сословий, всех эпох и стран мира...» [2, с. 47-48].

Воспеваемая со времен А. Смита способность «невидимой руки» направляться на решение проблем экономической и социальной жизни оказалась иллюзией. Реалии жизни показывают, что все общечеловеческие принципы в условиях рынка нарушаются, и «человек экономический» приходит в противоречие с человечностью жизни.

К. Сен-Симон писал: « Счастливой будет та эпоха, когда честолюбие, величие и славу человечество начнет видеть только в приобретении новых знаний и покинет нечестные источники, которыми оно пытается утолить свою жажду.» [4, с.8]. Здесь речь идет скорее всего об эпохе, когда экономический интерес изживает себя, а духовные ценности будут определяющими. Более конкретен в своих оценках К. Маркс : «Царство свободы начинается в действительности там. Где прекращается работа, диктуемая нуждой и внешней целесообразностью, следовательно, по природе вещей оно лежит по ту сторону сферы собственного материального производства» [8 (т.25), с.386-387].

Человек обладает творческими, предпринимательскими способностями, продуктивность которых не имеет видимых пределов. Именно поэтому в человеческих ресурсах скрыты наибольшие резервы для повышения эффективности функционирования организации. В современных условиях научно- технического прогресса возможен «моральный износ» человеческих ресурсов , но люди постоянно и осознанно стремятся к совершенствованию, повышению квалификации, обновлению знаний и профессиональных навыков.

Можно согласиться с П. Дукером в том, что «наиболее ценным капиталом в XX в. Было производственное оборудование , в XXI в. наиболее ценным капиталом как с коммерческой, так и с научной точки зрения станут работники, занимающиеся интеллектуальным трудом». [6, с. 115].

Таким образом, в современной экономической системе главная роль принадлежит личности со всеми вытекающими отсюда последствиями и для управления, и для стимулирования, и для образовательного процесса. Личность становится важнее организации, возникает новый тип работника, в связи с чем в развитых странах происходит трансформация практически всех социальных, внутрифирменных, организационных и иных структур.

Литература:

1.Вебер М. Избр. Соч. – М., 1990.

2. Сен-Симон К.А. де Р. Собр. соч. – М., 1993.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов/ Пер. с англ. Т.1.- М., 1935.
4. Drucker P. Management challenger for the XXI century/- New York, 1999.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25, 39.
6. Артамонов А.Д., Ловецкий Г.И. Технические университеты в информационном обществе. – М.: МГТУ им. Баумана, 2004.

Парлюк Е.Г.

Критерии выбора пассажиром вида транспорта на направлении Ростов-Москва

*ФГБОУ ВПО РГУПС
(г. Ростов-на-Дону)*

В настоящее время железнодорожные пассажирские перевозки в дальнем следовании испытывают все возрастающую конкуренцию как со стороны воздушного, так автомобильного видов транспорта.

Направление Центр-Юг остается одним из самых пассажиронапряженных. Реализация мероприятий по повышению эффективности пассажирских перевозок в дальнем следовании способствовала улучшению основных качественных показателей работы железнодорожного комплекса. В последние два года наметилась тенденция роста пассажиропотока на Северо-Кавказской железной дороге (таблица 1).

Таблица 1– Ввозные пассажиропотоки на полигон Северо-Кавказской железной дороги за 2011-2012гг. по поездкам формирования всех дорог

Направления	2011 год	2012 год	% изменения
Прямое сообщение	6 527 416	6 662 793	102 %
в том числе:			
-внутригосударственное	6 090 207	6 235 818	102 %
-межгосударственное	437 209	426 975	98 %
Местное сообщение	3 985 832	4 125 488	104 %
Всего	10 513 248	10 788 281	104 %

Модель выбора вида транспорта обычно зависит от структуры и характера транспортной системы, а также от социально-экономического положения совершающего поездку. У каждой группы пассажиров имеются свои предпочтения, основываясь на которых они выбирают вид транспорта, маршрут и время поездки, способ оплаты.

При построении двухфакторной модели поведения пассажира при выборе вида транспорта основополагающими являются затраты пассажира времени и денег. При этом необходимо сегментировать пассажиропоток

по двум критериям: пассажиры, готовые платить больше, при сокращении времени поездки и пассажиры, для которых продолжительность поездки не является ключевым фактором при невысокой стоимости проезда.

Но на самом деле, модель выбора пассажиром вида транспорта не ограничивается двумя факторами. Выделяются следующие факторы качества транспортного обслуживания, которые могут влиять на выбор пассажирами вида транспорта:

- удобство времени отправления и прибытия;
- точность, надежность перевозок, возможность избежать «пробок» и сбоев на коммуникациях;
- продолжительность поездки;
- количество багажа, разрешенного к бесплатному и платному провозу;
- безопасность и комфортабельность проезда;
- лучшее информирование клиента об условиях проезда;
- условия проезда с позиции санитарно-гигиенических и экологических параметров состояния коммуникаций (загазованности, запыленности, уровня шума и др.).

В настоящее время очень сильно обострилась конкурентная борьба между железнодорожным и автомобильным транспортом. Для верной оценки возможностей, анализа ситуации на транспортном рынке и составление прогнозов ОАО «ФПК» необходимо всесторонне изучать деятельность основных конкурентов (таблица 2).

Сегодня ОАО «ФПК» реализует комплекс сетевых маркетинговых инициатив, которые должны способствовать привлечению пассажиров, основой которых является совершенствование качества обслуживания.

Одновременно с программой Лояльности в конце 2012 года компания приступила к реализации проекта Revenue management – управление доходностью.

Таблица 2 – Характеристика конкурирующих видов транспорта

№ пп.	Железнодорожный транспорт		Автомобильный транспорт	
	Сильные стороны +	Слабые стороны -	Сильные стороны +	Слабые стороны -
1	Первым и, наверное, одним из важнейших преимуществ является то, что железнодорожные перевозки дают практически	К недостаткам железнодорожного транспорта можно отнести удаленность (для жителей, не имеющих доступа к железной дороге,	Возможность посетить несколько мест за относительно короткое время.	Может указать (это возможно в любом транспорте, но в автобусе вероятность выше).

	сто процентную гарантию без-опасности.	необходимость дополнительно пользоваться автотранспор-том).		
2	Курсирование поездов не зависит от погодных условий.	Стоимость проезда отно-сительно вы-сока.	Относительная дешевизна.	Курсирование автотранспорта напрямую зависит от погодных усло-вий.
3	Комфортные условия в по-ездке.	Время в пути (для большин-ства маршру-тов).	—	Недостаточный комфорт в поездке.

На каждом направлении будут действовать тарифные планы, сформированные с учетом сезона, дня недели и объемов перевозок.

При этом, в некоторых случаях, минимальный тариф в вагонах купе будет лишь незначительно превышать тарифы, действующие в плацкартных вагонах.

В первый день продаж пассажиру будет гарантированно доступен минимально возможный тариф для данного поезда.

Литература:

1. Зудин А.С. Потребительский выбор пассажира на рынке авиационных перевозок : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / А.С. Зудин. - Иркутск, 2009. - 175 с.: ил. РГБ ОД, 61 09-8/1425

Пастюк А.В.

Пути совершенствования механизма реализации стратегических целей Комитета экономического развития г.Магадана

НИУ БелГУ

(г. Белгород)

Комитет экономического развития является функциональным органом мэрии города Магадана, созданным с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития МО «Город Магадан».

На основе анализа нормативно-правовой базы, регламентирующей работу Комитета и проведенного автором социологического исследования, были выявлены следующие проблемы механизма выдвижения и реализации стратегических целей:

1.В положении о комитете экономического развития мэрии города Магадана стратегические цели не вынесены в отдельную категорию, а общие цели комитета дублируются как цели отделов.

2. Большая часть сотрудников не участвует в процессе стратегического целеполагания и более половины не видит в этом необходимости.

3. В своей работе сотрудники Комитета не ориентируются на стратегические цели и, кроме того, большинство не считает, что эффективность деятельности организации зависит от правильно организованного процесса выдвижения стратегических целей.

4. В Комитете не используется определенная стратегия деятельности и, следовательно, отсутствует план реализации стратегии.

Таким образом, ввиду прямой зависимости эффективности деятельности организации от механизма выдвижения и реализации стратегических целей – необходимо совершенствование этого механизма и решение представленных выше проблем.

Стратегические цели организации должны быть закреплены нормативно и, кроме того, должны обладать такими признаками как, структурированность, конкретность, обоснованность, отсутствие дублирования и т.д. В связи с этим, представляется рациональным создание стратегического плана комитета экономического развития мэрии города Магадана. Где будут четко обозначены: структура целей, которая обязательно должна включать стратегические цели всей организации и конкретизирующие стратегические цели отделов; обоснование и пояснение стратегических целей, с целью лучшего их понимания сотрудниками организации; индикаторы результативности достижения целей, включая количественные и качественные показатели, так как управлять можно только тем, что можно измерить и т.д. Видится наиболее правильным структуризация в виде дерева решений, так как этот метод позволит наглядно представить, как стратегические цели всей организации, так и конкретизирующие их стратегические цели отделов.

К процессу выдвижения стратегических целей и созданию стратегического плана следует привлечь всех сотрудников Комитета, что повысит уровень целей и степень их понимания, увеличит их согласованность и способствует вовлечению сотрудников в процесс их реализации.

Необходимо повышение уровня профессионализма сотрудников, улучшения их навыков стратегического целеполагания, обучение использованию научно-обоснованных методов.

В этой связи, предлагается создание отдела осуществляющего информационные, консультативные и образовательные функции. Рационально создание отдела при мэрии города Магадана, а не при комитете экономического развития. Основными его задачами должны стать: консультирование и помощь отделам мэрии в постановке стратегических целей, разработке стратегии и способов привлечению к этим процессам всех сотрудников, а также обучение работников мэрии стратегическому целеполаганию, включая научно-обоснованные методы. Если же создание такого органа невозможно – необходимо обучение сотрудников стратегическому целеполаганию в сторонних центрах повышения квалификации с помощью курсов, лекции и т.п.

Поляков О.Е.

**Эволюционно-временное моделирование как инструмент
планирования процесса развития экономики региона**

ФГБОУ «МГТЭИ»

(г. Москва)

Наука предлагает разнообразные методы моделирования различных сложных объектов и процессов с ними происходящих. Примерами здесь могут послужить структурные или функциональные модели. Первые представляют объекты в виде системы с определенным устройством и механизмом, позволяющим осуществлять некоторые функции. Вторые отражают только внешне воспринимаемое поведение, т.е. функционирование объекта [1, с.34].

Как и любые другие, упомянутые модели обладают как достоинствами, так и недостатками. В особенной степени последние проявляются при попытке описания процесса развития таких сложных объектов, как, например, процесс развития экономики региона. Для снятия этой проблемы был избран вариант представления рассматриваемых объектов в виде семантической сети, включающей совокупность взаимосвязанных между собой параметров. Семантическая сеть состоит из конструкторов (элементов), называемых смысловыми «планетарными моделями» [3, с.25] по аналогии с планетарной моделью атома. Эти «кирпичики» сети представляют собой наложение эволюционно-временной модели на квадриаду. [2, с.55]

Конструктор представляет собой ориентированный граф в виде окружности, пересеченной двумя диаметрами, находящимися под прямым углом друг к другу. Четыре точки пересечения диаметров с окружностью являются вершинами элемента семантической сети, связанными между собой дугами, представляющими эволюционно-временные отношения «раньше - позже». Каждая из вершин принадлежит к одному из времен эволюционного процесса: неопределенному (1), будущему (2), настоящему (3), прошедшему (4). Планетарные модели связаны между собой в иерархическую структуру - семантическую сеть, в которой центр последующей планетарной модели представляет собой вершину предыдущей. (Рисунок 1)



Рисунок 1. Планетарная модель развития экономики региона

Планетарные модели предназначены для объективизации знаний о предмете исследования и позволяют на основе эвристического поиска создавать непротиворечивые логические конструкции.

Литература:

1. Мышкис А.Д. Элементы теории математических моделей. - М., 2007.
2. Петухов Б.М. Информационная совместимость оператора с режимами работы. - М., 1985.
3. Яковлев И.Г. Проблемы охраны прав на результаты интеллектуальной деятельности в гуманитарной сфере. // Управление мегаполисом. - 2011. - №4.

Последов С.Н.

Использование скоринговой системы при оценке кредитоспособности

*Воронежский Государственный Университет
(г. Воронеж)*

Скоринговая система – это некий алгоритм или методика, которая дает возможность на основе всех данных о заемщике точно оценить его кредитоспособность. В целом, система призвана дать полную категоризированную оценку по потенциальному заемщику для определения степени кредитного риска. На практике это оценка: "выдать кредит" (подтверждается, что заемщик кредитоспособен) или же наоборот - "отказать в выдаче кредита" (подтверждается, что заемщик некредитоспособен).

В скоринговых системах величина кредитного лимита второстепенна. В основном, основой расчета кредитного лимита для заемщика выступает оценка его уровня доходов, конечно же, если он кредитоспособен. В качестве исследуемых данных о потенциальном заемщике берется вся доступная кредитору информация, которая имеется в представляемых самим за-

емщиком документах, так и непосредственно получаемая "со слов" самого заемщика. На практике эти два вида обработки данных имеют постоянное пересечение: к примеру, данные о доходах заемщика, которые указаны в анкете, подтверждаются документами и справками об уровне этих доходов.

Сегодня, с целью увеличения вероятности получения кредита, существуют много специализированных фирм, которые оказывают помощь в получении кредита безработному и работоспособному населению.

Фрагмент примерного перечня данных для проведения скоринга:

- на последнем месте работы указывается стаж;
- за последние 6 месяцев указывается уровень среднемесячного дохода;
- возраст;
- семейное положение;
- образование;
- наличие в личной собственности недвижимости;
- должностной статус;
- др.

Каждый вид, который используется в скоринге информации, обычно называют фактором или характеристикой (например, семейное положение). Некоторые характеристики заемщика (например, возраст) имеют числовой характер, некоторые - дискретный нечисловой (образование). Очевидно, что во время проведения скоринга нужно использовать, наиболее важные для принятия правильного решения характеристики для правильной оценки кредитоспособности.

Их выбор напрямую зависит от наличия информации о заемщике и уровнем ее документального подтверждения. Но зачастую, в анкетах и документах, который предъявляет заемщик, содержится достаточно информации для проведения первоначальных работ по скорингу.

Скоринговые системы дают возможность точно оценить кредитоспособность заемщика, для того, что бы уменьшить процент риска не выплат кредитов банку. Некоторые банки, для привлечения клиентов, оказывают помощь в получении кредита безработным, работающим и пенсионерам.

При этом сам скоринг немного упрощается.

Во время разработки собственных скоринговых систем банками, так и при покупке систем, которые предлагаются на рынке, очень важно оценить эффективность покупаемой скоринговой системы. Ведь именно от нее зависит уровень процента невыплат кредитов, а, следовательно, и лишней "головной боли" для банков.

Кредитная деятельность банка является одним из основополагающих критериев, который отличает его от небанковских учреждений. В мировой практике именно с кредитованием связана значительная часть прибыли банка. Одновременно невозврат кредитов, особенно крупных, может привести банк к банкротству, а в силу его положения в экономике, к целому ряду банкротств связанных с ним предприятий, банков и частных лиц. Поэтому управление кредитными операциями является необходимой частью стратегии и тактики выживания и развития любого коммерческого банка.

Портфель банковских ссуд подвержен всем основным видам риска, которые сопутствуют финансовой деятельности: риску ликвидности, риску процентных ставок, риску неплатежа по ссуде (кредитному риску).

Управление кредитным риском требует от банкира постоянного контроля за структурой портфеля ссуд и их качественным составом. В рамках дилеммы «доходность – риск» банкир вынужден ограничивать норму прибыли, страхуя себя от излишнего риска. Он должен проводить политику рассредоточения риска и не допускать концентрации кредитов у нескольких крупных заемщиков, что чревато серьезными последствиями в случае непогашения ссуды одним из них (Управление риском концентрации со стороны органов власти будет рассмотрено ниже). Банк не должен рисковать средствами вкладчиков, финансируя спекулятивные (хотя и высокоприбыльные) проекты. За этим внимательно наблюдают банковские контрольные органы в ходе периодических ревизий.

Качество кредитного портфеля банка и разумность его кредитной политики являются теми аспектами деятельности банка, на которые особое внимание обращают контролеры при проверке банка. Если взять в качестве примера такую страну как США, то в соответствии с Единой межагентской системой присвоения рейтинга деятельности банка, каждому банку присваивается числовой рейтинг, основанный на качестве портфеля его активов, в том числе кредитного портфеля. Возможные значения рейтинга выглядят следующим образом:

- 1 – хороший уровень деятельности;
- 2 – удовлетворительный уровень деятельности;
- 3 – средний уровень деятельности;
- 4 – критический уровень деятельности;
- 5 – неудовлетворительный уровень деятельности.

Чем выше рейтинг качества активов банка, тем реже он будет проверяться федеральными банковскими агентствами.

Контролеры обычно проверяют банковские кредиты, размер которых превышает установленный минимальный уровень, и выборочно – мелкие кредиты. Кредиты, которые погашаются своевременно, но имеют некоторые недостатки (при их выдаче банк отступил от своей кредитной политики или не получил от заемщика полный комплект документов), называются критическими кредитами. Кредиты, которым присущи значительные недостатки или которые представляют, по мнению контролера, опасность в связи со значительной концентрацией кредитных средств в руках одного заемщика или в одной отрасли, называются планируемыми кредитами. Планируемый кредит представляет собой предупреждение менеджерам банка о том, что данный кредит должен находиться под постоянным контролем и необходима работа по снижению уровня риска банка, связанного с подобным кредитом.

Если некоторые кредиты связаны с риском несвоевременного погашения, то эти кредиты относятся к категории некачественных. Подобные кредиты подразделяются на три группы: 1) кредиты с повышенным риском, когда степень защиты банка недостаточна из-за низкого качества обеспечения или низкой возможности заемщика погасить кредит; 2) сомнительные кредиты, по которым высока вероятность убытков для банка; 3) убыточные кредиты, которые рассматриваются как кредиты, которые нельзя взыскать. Обычной процедурой является умножение общей суммы всех кредитов с повышенным риском на 0,20; суммы всех сомнительных кредитов – на 0,50; суммы всех убыточных кредитов – на 1,00. Эти взвешенные показатели суммируются и сравниваются с размером резервов на покрытие возможных убытков по кредитам банка и размером акционерного капитала. Если взвешенная сумма всех некачественных кредитов слишком велика относительно размеров резерва на покрытие возможных убытков по кредитам и акционерного капитала, то требуются внести изменения в кредитную политику и практику банка или увеличить соответствующий резерв.

Естественно, качество кредитов и других активов банка является лишь одним параметром деятельности банка. Числовые рейтинги также присваиваются исходя из достаточности капитала банка, качества управления, уровня прибыли и ликвидности. Все пять показателей деятельности банка сводятся к одному числовому показателю, известному под названием рейтинг CAMEL. Данная аббревиатура означает:

- достаточность капитала (capital adequate – C);
- качество активов (asset quality – A);
- качество управления (management quality – M);
- прибыль (earnings – E);
- ликвидность (liquidity position – L).

Банки, сводный показатель CAMEL которых слишком низок – 4 или 5, проверяются чаще, чем банки с высоким рейтингом – 1, 2, 3.

Кредитный риск зависит от внешних (связанных с состоянием экономической среды, с конъюнктурой) и внутренних (вызванных ошибочными действиями самого банка) факторов. Возможности управления внешними факторами ограничены, хотя своевременными действиями банк может в известной мере смягчить их влияние и предотвратить крупные потери.

Причиной нестабильности банка может явиться его чрезмерная зависимость от небольшого числа кредиторов и/или вкладчиков, одной отрасли или сектора экономики, региона или страны, наконец, от одного направления деловой активности. Уровень риска напрямую зависит от степени концентрации. Под риском кредитной концентрации понимаются риски, возникающие в связи с концентрацией кредитов, ссуд, забалансовых обязательств и т. п. Так как оценка концентрации риска должна максимально отражать потенциальные убытки, которые могут возникнуть в результате неплатежеспособности отдельного контрагента банка, она должна включать в себя сумму кредитного риска, связанного как с фактическими, так и потенциальными требованиями всех видов, в том числе и забалансовыми.

Кредитная политика банка определяется общими установками относительно операций с клиентурой, которые тщательно разрабатываются и фиксируются в меморандуме о кредитной политике и практическими действиями банковского персонала, интерпретирующего и воплощающего в жизнь эти установки. Следовательно, в конечном счете способность управлять риском зависит от компетентности руководства банка и уровня квалификации его рядового состава, занимающегося отбором конкретных кредитных проектов и выработкой условий кредитных соглашений.

Последов С.Н.

Сущность кредитной политики коммерческого банка

*Воронежский Государственный Университет
(г. Воронеж)*

В условиях рыночной экономики основной формой кредита является банковский кредит. Позитивный опыт деятельности банков разных стран свидетельствует о том, что эффективное управление кредитами - главный источник банковской прибыли. Поэтому разработка кредитной политики зарубежными банками и реализация ее практических аспектов представляет несомненный практический интерес для совершенствования деятельности банков России.

Кредитная политика определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности банков. В вопросе о содержательной стороне кредитной политики банка существуют различные направления. Например, в финансово-

кредитном словаре кредитная политика трактуется как составная часть экономической политики, представляющей собой систему мер в области кредитования народного хозяйства. В зарубежной научной литературе кредитная политика трактуется как способ выполнения последовательно связанных действий при кредитовании, где принципы представляют собой основу определения соответствующей политики и способов ее осуществления.

Прежде чем определить понятие "кредитная политика", необходимо уточнить такие термины как "кредит", "политика", "кредитные операции".

Гражданский Кодекс Российской Федерации рассматривает кредит как одну из разновидностей займа с присущими ему особенностями. В соответствии со ст.819 ГК РФ, по кредитному договору банк или иная кредитная организация обязуются предоставить денежные средства (кредит) заёмщику на условиях, предусмотренных договором, а заёмщик обязуется возвратить полученную сумму и уплатить проценты на неё.

Политика (от греч. politike - искусство управления государством) - образ действий какого - либо субъекта (в нашем случае кредитное учреждение), направленное на достижение определенных целей.

Кредитные операции - это деятельность, в результате которой формируются взаимоотношения кредитора и заемщика по предоставлению финансовых средств. При этом важно, кто из партнеров (банк или клиент) оказывается в роли кредитора. Банковские кредитные операции подразделяются на две большие группы: активные (банк является кредитором) и пассивные (банк является заемщиком). Клиентские операции также могут быть различными. Например, предприятие, размещающее депозит, является кредитором, а получающее коммерческий кредит фактически является заемщиком.

Кредитная политика - это совокупность активных и пассивных банковских операций, рассматриваемых на определенную перспективу, обеспечивающих банку достижение целей позволяющих решить задачу оптимального распределения кредитного ресурса в условиях реально имеющих ограничения (обязательные нормативы Центрального Банка России и фактический объем средств к размещению).

Анализ приведенных выше определений кредитной политики позволяет сделать вывод о неоднозначной трактовке этого понятия. в современной российской и зарубежной экономической литературе, в связи с чем возникает необходимость определить сущность кредитной политики

Сущность кредитной политики определяется как стратегия и тактика банка по привлечению ресурсов на возвратной основе и их инвестированию в части кредитования клиентов банка. Предметной стороной реализации кредитной политики являются функциональные формы и виды кредитной политики банка.

Последов С.Н.

**Формирование кредитного портфеля коммерческого банка
в современных условиях**

*Воронежский государственный Университет
(г. Воронеж)*

Формирование кредитного портфеля коммерческого банка является основным этапом реализации его кредитной политики. К формированию кредитного портфеля приступают, когда сформулирована общая цель кредитной деятельности банка, выработана стратегия кредитной политики, в рамках этой стратегии определены приоритетные цели формирования кредитного портфеля с учетом сложившихся условий внешней среды, конъюнктуры рынков, собственных возможностей банка.

Следует отметить возросшую актуальность изучения процесса формирования кредитного портфеля современного коммерческого банка. В условиях командно-административной экономики, когда процесс управления осуществлялся посредством жестких директив и указаний, необходимость планирования и регулирования состояния кредитного портфеля отсутствовала. Государство покрывало долги некредитоспособных заемщиков перед банками. В результате в кредитном портфеле банка отсутствовала просроченная и непогашенная задолженность, а, следовательно, руководству банка не было необходимости поддерживать ликвидность кредитного портфеля.

С переходом к рыночной экономике проблема развития и совершенствования механизма управления кредитным портфелем в целях минимизации его рисков и максимизации прибыли от кредитной деятельности банка приобрели особую актуальность и значимость. Сегодня кредитный портфель выступает определенным критерием, позволяющим судить о качестве кредитной политики банка и прогнозировать результат кредитной деятельности отчетного периода.

Кредитный портфель представляет собой целенаправленно сформированную в соответствии с определенной кредитной стратегией совокупность вложений в кредитуемые объекты, в том числе и уже просроченную задолженность. Исходя из этого, при формировании оптимального кредитного портфеля следует стремиться к реализации разработанной кредитной политики путем подбора наиболее эффективных и надежных кредитных вложений, попадающих под систему лимитов кредитования самой кредитной политики.

Выдаче каждого кредита должен предшествовать анализ соответствия кредитуемого объекта кредитной политике банка, оценка кредитоспособности клиента. Оценка кредитоспособности заемщика не должна ограни-

чиваться анализом финансовых результатов деятельности, менеджмент и маркетинг на предприятии в значительной степени являются гарантом своевременного погашения кредита и процентов. Очевидно, что качество кредитного портфеля определяется не только его структурой, но и, прежде всего, соответствием стратегическим целям кредитной политики.

Кроме того, состояние кредитного портфеля предопределяет результаты кредитных операций банка, поэтому постоянный мониторинг позволяет выявить отклонения от заданного оптимума и выработать в среднесрочном периоде времени меры по их предотвращению в будущем. Либо же мониторинг указывает на недостатки кредитной политики и приводит к необходимости ее пересмотра. В данном случае руководству банка следует научиться искусству раннего выявления проблемного кредита.

Лисов В.А., Прощенко В.В.

**Логистический центр, как инфраструктурный фактор
развития экономики региона**

*Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова
(г. Москва)*

В статье рассмотрены перспективы развития логистических центров как инфраструктурных факторов развития экономики региона.

Ключевые слова: Современный логистический центр; мультимодальная транспортировка грузов; оптимизация транспортных потоков.

Рост экономики страны требует развития современной транспортно-логистической сети. Одним из главных факторов, сдерживающий рост транспортировки грузов в России является слабое развитие транспортно-логистической инфраструктуры. Морская и железнодорожная инфраструктура России сложилась ещё в при плановой экономики и на момент её создания являлась высокоэффективной, но в настоящее время устарела и требует обновления. Устаревшие терминалы не справляются с возросшим грузопотоком и требуют новых современных подходов к их обслуживанию. Во всем мире наблюдается увеличения спроса на дополнительные услуги, такие как: переработка, упаковка, распределение, хранение грузов, доставка и т. п. Для выполнения этих задач, требуются дополнительные складские мощности.

Решение этой проблемы возможно путем строительства новых современных логистических центров.

Современный логистический центр – это комплекс, координирующий потоки различных видов транспорта и выполняющий функции организации приема, хранения, переработки, распределения и доставки продукта до получателя.

Современные логистические центры это открытие дополнительных услуг транспортного комплекса, которые могут быть отнесены к компонентам интеллектуальной транспортной системы будущего. Доступ к таким видам услуг, должны иметь и малые и большие компании. За счет сочетания мультимодальных перевозок, включающих в себя распределение услуг между железнодорожным, автомобильным, морским и речным транспортом, а в будущем и воздушным, обеспечивает оптимизацию - качественное и быстрое движение грузов. Этот процесс оптимизации грузов выполняет ряд важных функций: с одной стороны выполняет экономическую функцию на микроуровне, (экономический рост предприятия, за счёт более быстрого выполнения условий договора), с другой стороны, - это социальная функция на уровне региона, увеличение рабочих мест, повышение квалификации рабочих и служащих, а также управленческого аппарата, что, несомненно, будет способствовать социальному и экономическому развитию региона.

Современный логистический центр может обрабатывать контейнерные перевозки, машин, сыпучих и жидких веществ, скоропортящейся продукции, строительных материалов, бумаги, пищевой и множества других специализированных товаров. Мультимодальное использование перевозок предполагает использование современной спутниковой системы навигации, что позволяет избежать наземных заторов и сложных условий при доставке грузов водными транспортными средствами. Это современный метод транспортировки грузов

Примером современного логистического центра является центр Raritan в штате Нью-Джерси, США. Порт Raritan имеет потенциал отправления тысячи грузовиков по дорогам Нью-Джерси, этот логистический центр является прекрасным примером того, как в транспортной отрасли, местные бизнес и государство - федеральное правительство может работать вместе, улучшая доступ к рынкам, прокладывая морские пути, добавляя альтернативные короткие морские пути транспортировки грузов, добавляя гибкости и устойчивости ко всей системе транспортировки в этом районе.

Это обеспечивает новое альтернативное движение товаров, стимулируют дополнительную перевозку груза, а также уменьшает давление на использования одного вида транспорта.

Возможности такого логистического центра таковы, что в неделю, через порт Raritan может проходить более 1000 контейнеров и 200 тысяч железнодорожных вагонов.

Современные логистические центры предполагают строительство заводов по переработки и производству упаковочных материалов, входящих единый комплекс.

В логистическом центре Raritan работает около 500 000 единиц квалифицированной рабочей силы. Это только непосредственно в самом цен-

тре, а во всём штате и в прилегающих к нему предприятиях, работает до четырех миллионов человек.

Этот пример мы привели к тому, чтобы показать, какие социально-экономические возможности кроются в так называемых «коридорных» регионах, в которых открываются значительные возможности социально-экономического развития, благодаря созданию современных логистических центров. Наша страна имеет значительные преимущества в создании таких центров будучи «мостом» между Западом и Востоком. Поэтому одной из актуальных задач является выявление в первую очередь тех регионов, через которые могут и должны пройти транспортные магистрали, соответствующие современным мировым стандартам и качественной инфраструктурой.

Речкин Д.Н.

Влияние синкретизма на управление в российском обществе

*Волгодонский институт (филиал) Южного
Федерального Университета,
(г. Волгодонск, Ростовская обл.)*

Обращение к проблеме синкретизма связано с тем, что нам видится основание проблем управления в переходе от «старого» синкретизма, характерного для советского периода развития, к «новому» синкретизму современного состояния хозяйственных отношений. Под синкретизмом подразумевается «слитность, нерасчлененность, характеризующая первоначальное, неразвитое состояние социального явления»¹. Более подробный для нашего исследования вариант объяснения понятия «синкретизм» приводит В.А.Бачинин. Синкретизм – «сочетание некой нерасчлененной целостности элементов и свойств, которые впоследствии начнут выделяться в самостоятельные подсистемы и станут основаниями для образования отдельных, автономных систем...»².

К сожалению, до сих пор в теоретическом плане не разработано в достаточной мере «управление» как понятие и явление в особом состоянии всех социально-экономических систем транзитивного общества, в том числе «отсутствие теоретического обоснования самого этого процесса, понимания того, что в нем поддается, а что не поддается целенаправленным преобразованиям, что управляемо, а что неуправляемо, и почему»³.

Поменялся собственник в нашей стране, а все стороны хозяйственно-финансовых отношений продолжают жить в прежней советской идеолого-экономической парадигме. Вместе с тем, в переходный период, как это

1 Социология. Словарь-справочник. – Краснодар: Диапазон-В, 2006. – 352с. С. 222.

2 Бачинин В.А. Философия. Энциклопедический словарь. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2005. – 288с. С. 214.

3 Тихонов А.В. Социология управления. Теоретические основы. – М., 2009. С. 87.

отмечал еще Н.И.Бухарин, временно разрушается многое из того, что было создано. Особенно это сказывается на производительных силах, но в первую очередь разрушаются связи иерархического типа, то есть старые управленческие отношения¹. Старые управленческие отношения разрушаются, но полноценные устойчивые новые отношения возникают с трудом, мешают сформировавшиеся ранее стереотипы отношений и поведения. Для разрушения старых стереотипов и создания новых необходимо время, измененные условия жизнедеятельности, другие представления о сущности происходящих процессов. О процессах стереотипизации, проявляющихся в формировании и разрушении стереотипов в социальных системах подробно изложено в монографии Н.С.Речкина «Стереотипы и процессы стереотипизации в школьном образовании»².

Мы видим, что институт управления находится под воздействием исторических традиций, факторов культуры, других социально-политических и экономических институтов и претерпевает трансформации вместе с социально-экономическими преобразованиями. Авторы исследований за рубежом так же подтверждают большое значение культуры в успехах экономики. Так, Л.Харрисон на изложенную в книге проблему, почему одни страны и этнические группы живут лучше, чем другие, отвечает, что «... главным различием между этническими группами являются ценности и установки – культура»³.

Генезис систем управления, видоизменение их форм усматривают в научной литературе в изменениях состава объектов управления, с чем в первом приближении можно согласиться. Но практика управления людьми есть изначально и субъект-объектное воздействие и субъект-субъектное взаимодействие, поэтому в предмет такого управления должно входить согласование интересов участников принятия и исполнения решений. Ответственность за использование такого критерия, конечно, лежит на всех уровнях управления, на группах и персонах, осуществляющих власть. Управление выполняет в обществе разнообразные функции, но основной, по-видимому, является цивилизационная, направленная, прежде всего, на создание новых условий для расширения диапазона свободы человеческого творчества в материальной, духовной и собственно управленческо-организационных сферах⁴.

Но и синкретизм как определенное явление претерпевает изменение, а именно: старый синкретизм, присущий авторитарным обществам, осно-

1 Бухарин Н.И. Проблемы теории и практики социализма. – М., 1989. С. 95.

2 См. Речкин Н.С. Стереотипы и процессы стереотипизации в школьном образовании. – Ростов-на-Дону: СКНЦ ВШ АПСН, 2005. – 308с.

3 Харрисон Л. Кто процветает? Как культурные ценности способствуют успеху в экономике и политике. – М.: Новое издательство, 2008. С. 16.

4 Тихонов А.В. Социология управления. Теоретические основы. – М., 2009. С. 92-93.

ывається на триаді власть-собственность-управление; при внедрении демократических принципов построения общественных отношений с рыночной экономикой начинает проявляться новый синкретизм, характеризующийся триадой управление – организация – самоорганизация. Появляется новое понятие – социальная самоорганизация. Социальная самоорганизация - это «автономное функционирование какой-либо организационной системы (подсистемы), правомочное принятие ею решений по внутренним проблемам. Понятие социальной самоорганизации связано с проявлением спонтанных процессов в обществе, в коллективах, группах, характерными признаками которых наряду со спонтанностью являются самопроизвольность, отсутствие единого субъективного начала. Самоорганизация социальная есть продукт социального взаимодействия в массовом, коллективном или групповом масштабах. Самоорганизация социальная в управлении существенно повышает эффективность последнего и составляет важный фактор развития в обществе»¹.

Главной проблемой многих областей управления современного российского общества является синкретизм, как нерасчлененное, неразвитое состояние данной отрасли, что приводит к монополизму. Выявленная проблема признается следствием либо управляющего воздействия, либо других факторов, не зависящих от объекта управления. При анализе проблем социального управления помимо метода установления необходимо использование традиционных методов исследования.

Семененко К.А.

Краткий обзор состояния рынка сельскохозяйственной техники

Германии в современных условиях

*Кубанский государственный аграрный университет
(г. Краснодар)*

В современных условиях сельскохозяйственное машиностроение является высокоинтегрированной отраслью и характеризуется высокой степенью глобализации. Большинство крупных производителей сельхозтехники являются транснациональными корпорациями, которые имеют общие производственные или сборочные предприятия во всем мире.

Немецкие технологии имеют превосходную репутацию во всем мире. Это также относится и к сельскохозяйственному машиностроению, которое по праву считается глобальным новатором и технологическим лидером. Интерес к изучению общего рынка Германии и других германоязычных стран объясняется следующими причинами: этот рынок наиболее представлен по объёму и является одним из наиболее устойчивых.

¹ Социология: Словарь-справочник. – Краснодар: Диапазон-В, 2006. – 352с. С. 217.

Рынок сельскохозяйственной техники Германии представлен такими наиболее известными национальными производителями как CLAAS, Amazone, Lemken, Krone, Grimme, Kverneland, Rabe, Holmer, Fella. Кроме того, достаточно большую нишу на немецком рынке техники занимают крупные зарубежные корпорации AGCO, CNH, John Deere, Same Deutz-Fahr.

Среди основных конкурентных преимуществ немецкой техники следует отметить качество и широкий ассортимент продукции, а также упор на разработку и внедрение новейших технологий. Структура отрасли сельскохозяйственного машиностроения Германии включает в себя два типа предприятий:

- Global Players — ведущие мировые концерны, предлагающие полную рабочую линейку техники;
- Specialists — узко специализированные предприятия среднего бизнеса, производящие отдельные виды техники [1].

Согласно данным Объединения немецких машиностроительных предприятий, размер годового оборота германских производителей тракторов и сельскохозяйственных машин по итогам 2012 года составил 7,66 млрд. евро, что на 11,8 % выше, чем в предшествующем году (рис. 1). К концу 2013 года планируется дальнейший рост данного показателя [2].

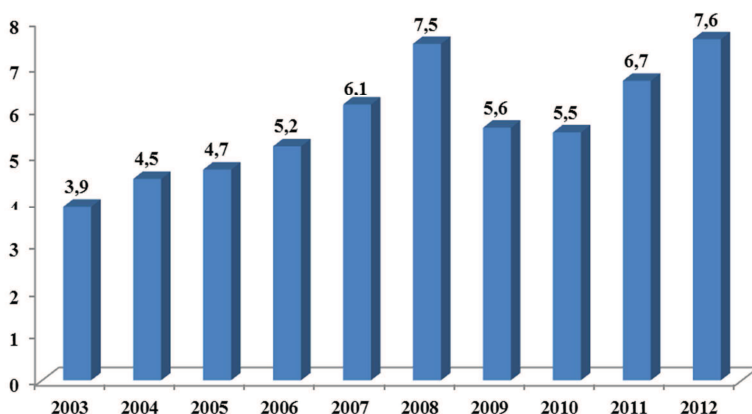


Рисунок 1 — Годовой оборот немецких компаний-производителей сельскохозяйственной техники (2003-2012 гг.), млрд. евро [1].

Объем производства тракторов составил 59 213 штук, а товарооборот по этой группе вырос на 5 % до 3,56 млрд. евро. При этом каждый второй

из произведенных в Германии тракторов имел мощность более 120 л.с. (90 кВт). Таким образом, средний уровень моторизации несколько возрос и составил 146 л.с. (107 кВт). В противовес общему положительному тренду в 2012 году наблюдалось падение объемов реализации по таким группам сельскохозяйственной техники, как кормоуборочные машины, техника для обработки почвы и посева, а также техника для защиты растений [2].

Следует также отметить, что более 70 % произведенной в Германии техники реализуется за рубежом. Основными рынками сбыта для немецкой сельхозтехники являются Франция, Россия, США, Англия и Польша. Ведущими регионами сбыта выступают страны ЕС (63 %), страны Европы, не входящие в ЕС (19 %) и Северная Америка (10 %), тогда как на страны Азии, Австралии и Океании, Африки и Латинской Америки приходится 5 %, 2 %, 2 % и 1 % сбыта техники соответственно [1].

В настоящее время средняя загрузка производителей сельскохозяйственной техники составляет три месяца, и число заключенных договоров на поставку соответствует прошлогоднему уровню. На этом основании Объединение немецких машиностроительных предприятий прогнозирует дальнейшее стабильное развитие рынка сельскохозяйственной техники, притом, что уровень спроса на новую технику в отдельных странах может сильно различаться [2].

Среднесрочные прогнозы ученых говорят о возможной стагнации ведущих рынков Западной Европы, тогда как в Германии ожидается рост инвестиций в современное сельскохозяйственное машиностроение, связанный со структурными изменениями, общей доходностью отрасли, а также субсидиями в сегменте альтернативных источников энергии.

Таким образом, в современных условиях направления развития рынка сельскохозяйственной техники Германии фокусируются на решении комплексных задач производства и выпуска продукции высокого технологического уровня и качества изготовления.

Литература:

1. Отчет Ассоциации Производителей сельскохозяйственной техники Германии VDMA Agricultural Machinery [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.agritechnica.com>

2. Сайт кооперационного проекта «Германо-Российский аграрно-политический диалог» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.agrardialog.ru>

Смолин В. А., Шикунский М.И.

**Поддержка принятия решений по планированию распределения
бюджетных средств Федерального бюджета между государственными
учреждениями Российской Федерации**

ФГБОУ ВПО «АГТУ»

(г. Астрахань)

Федеральный бюджет Российской Федерации является наиболее важным элементом, как бюджетной системы, так и финансовой системы страны в целом. Именно через федеральный бюджет перераспределяется внутренний валовый продукт и национальный доход, концентрируются финансовые ресурсы на наиболее значимых направлениях социального и экономического развития страны, перераспределяются средства между отдельными регионами с целью выравнивания их социально-экономического развития, регулируется внешнеэкономическая деятельность страны, а также отношения государства с юридическими и физическими лицами.

В бюджетном процессе Российской Федерации в последнее время все более актуальной становится задача обеспечения эффективности расходования бюджетных средств. Недостаточная проработанность данной проблемы и множество пробелов в данном направлении обусловлены необходимостью проведения реформ в сфере бюджетных отношений при исполнении федерального бюджета по расходам в современных условиях оптимизации бюджетного процесса.

Оздоровление экономики страны, обеспечение социальных гарантий граждан, достойное жизнеобеспечение каждого региона осуществимо двумя путями: первый - за счет увеличения поступления доходов в бюджет, второй - за счет рационального, экономного, целевого расходования бюджетных средств, или другими словами за счет эффективного расходования бюджетных средств. Первый путь, используемый в России в начале экономических реформ, привел к небывалому росту налогового пресса, что способствовало спаду производства, сокращению внутреннего валового продукта, обнищанию широких слоев населения.

На сегодняшний день приоритетной задачей органов федерального казначейства является создание оптимальной системы управления доходами и расходами федерального бюджета в России.

Финансовые возможности государства по решению возложенных на него задач существенно возросли в последнее время. И граждане, выступая в роли налогоплательщиков и конечных потребителей государственных услуг, должны быть уверены в эффективном и прозрачном использовании денежных средств, передаваемых государству.

Требование о необходимости повышения эффективности бюджетных расходов представлено в ежегодных посланиях Президента Российской

Федерации. Необходимость повышения эффективности расходования бюджетных средств определяет предпосылки для перехода к новым методам бюджетного планирования, ориентированным в большей степени на конечные общественно значимые результаты.

Первые шаги на пути решения проблемы неэффективности расходования средств федерального бюджета были сделаны в рамках реализации концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в период 2004-2006 г.г. Основной ее идеей было внесение изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации, которые определяют:

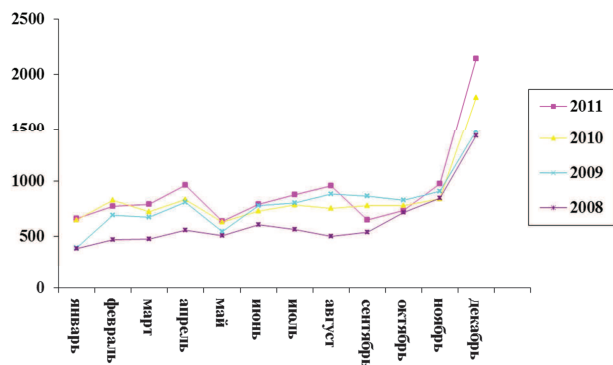
- переход бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации к среднесрочному финансовому планированию;
- выделение закрытого перечня форм бюджетных ассигнований, различающихся правовым статусом и отражением в бюджете;
- введение в бюджетный процесс государственных (муниципальных) заданий и иных характеристик непосредственных результатов использования бюджетных средств, таких как обоснования бюджетных ассигнований;
- изменение порядка планирования и отражения в бюджете расходов, направленных на реализацию долгосрочных целевых программ и бюджетных инвестиций в объекты государственной (муниципальной) собственности;
- расширение полномочий органов власти всех уровней в рамках установленных Бюджетным кодексом Российской Федерации общих позиций по детализации, интеграции бюджетной классификации и бюджетного учета и определению формата составления и утверждения соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации;
- обеспечение самостоятельности и ответственности главных распорядителей и получателей бюджетных средств при составлении и исполнении бюджета.

При подготовке проекта федерального бюджета на 2008 г. и плановый период 2009 и 2010 г.г. впервые использовались обоснования бюджетных ассигнований главных распорядителей средств федерального бюджета, содержащие информацию о результатах деятельности, объеме и качестве оказанных услуг.

Так же стоит отметить, что с 2008 г. Министерством финансов Российской Федерации проводится ежегодный и ежеквартальный мониторинг качества финансового менеджмента главных распорядителей средств федерального бюджета, отчеты о котором направляются в Правительство Российской Федерации в составе годовой и ежеквартальной отчетности об исполнении федерального бюджета.

Однако проведенный анализ исполнения федерального бюджета Российской Федерации по расходам с 2008 г. по 2011 г. (см. рис.), как по отдельным статьям, организациям и распорядителям средств, так и по средним показателям расходования всего федерального бюджета показал, что

расход бюджета РФ в последнем месяце соответствующего финансового года резко возрастает. В 2008 г. расход федерального бюджета в декабре составил около 18,7 % от всего расхода федерального бюджета в текущем году, в 2009 г. – 15,1 %, в 2010 г. – 17,7 %, в 2011 г. – 19,6 %.



Приведенная статистика наглядно показывает, что государственные учреждения стараются израсходовать все выделенные средства на текущий финансовый год вне зависимости от их реальной потребности в этих средствах.

В то же время исследование динамики расходования средств в разрезе по отдельным государственным учреждениям демонстрирует, что есть государственные организации, которым не удастся исполнить все бюджетные обязательства, запланированные на текущий финансовый год. Вследствие чего им приходится исполнять бюджетные обязательства предыдущих лет за счет средств нового финансового года.

Все это свидетельствует о неэффективном или малоэффективном использовании денежных средств федерального бюджета на остатках счетов государственных учреждений.

Для решения указанной проблемы авторами предлагается разработать систему поддержки принятия решений по планированию распределения бюджетных средств Федерального бюджета между государственными учреждениями Российской Федерации. Данная система должна анализировать расходы федерального бюджета предыдущего периода в разрезе главных распорядителей бюджетных средств Российской Федерации отдельно по каждому месяцу, выявлять на какие цели по данным организациям резко возрастает расход в последнем месяце финансового года с учетом специфики их работы. В случае неэффективного расхода бюджетных средств организациями за предыдущий год данная система при планировании бюджета следующего года будет перераспределять средства в пользу

учреждений, которые действительно нуждаются в данных финансах. Для адаптации системы к условиям текущего года экспертами будет вводиться коэффициент корреляции, учитывающий влияние внешней ситуации на финансовые потребности учреждений различного профиля.

Результатом создания такой системы должны стать финансовая устойчивость в стране, сокращение государственного долга, сбалансированность ресурсов и обязательств бюджетов всех уровней, устойчивость национальной валюты.

В настоящее время разработан проект описанной системы. Ожидается, что окончательный вариант программного продукта будет реализован до конца 2013 г., и выведен на рынок в течение первого полугодия 2014 г.

Потенциальными потребителями программного продукта являются главные распорядители бюджетных средств Российской Федерации (по данным Министерства финансов Российской Федерации на март 2013 г. главных распорядителей в Российской Федерации свыше 100). Те системы и методы, которые в настоящее время используют главные распорядители бюджетных средств не проводят анализ эффективности использования выделенных финансов участниками бюджетного процесса за предыдущие года при планировании расходов федерального бюджета на следующий период. Ожидаемый эффект от внедрения описанной системы поддержки принятия решений в совокупности с ее преимуществами на рынке имеющихся программных продуктов делает реализацию проекта экономически выгодным.

Соколовская С.А.

Концепция моделирования системы управления бизнес-процессами виртуального предприятия

СПбГЭУ

(г. Санкт-Петербург)

Концепция моделирования системы управления бизнес-процессами виртуального предприятия предполагает разработку взаимосвязанного комплекса моделей, реализующие следующие функции:

1. поиск в информационном пространстве владельца необходимых ресурсов и процессов;
2. формирование списка потенциальных партнеров по выбранному направлению деятельности;
3. моделирование процесса переговоров, согласование решения о партнерстве;
4. построение оценок транзакционных издержек выбранного направления деятельности;

5.корректировка списка партнеров с учетом взаимосвязанности ресурсов.

6.установление статуса партнера в структуре виртуального предприятия.

Эффективность системы управления бизнес-процессами виртуального предприятия, будет характеризоваться комплексом показателей эффективности, построенных в рамках бизнес-процессной модели управления.

Выделение основного объекта управления через описание «сквозных бизнес - процессов» не случайно и позволит виртуальному предприятию реагировать на информацию с потребительского рынка, рынка действующих изготовителей, отслеживать тенденции развития рынка сырья.

Моделирование в условиях информационной экономики будет производиться в интерактивном режиме с активным участием менеджера, осуществляющего управляющую функцию по заданному направлению деятельности, например управление потоками материальных ресурсов (сырья, полуфабрикатов, запасных частей).

В результате будет осуществлена привязка ресурса (или соответствующего логистического процесса) к новому владельцу, который становится партнером ВП на период реализации проекта в рамках условий, определяемых двухсторонним соглашением.

Цель использования процессно-ориентированного подхода к управлению виртуальным предприятием предполагает решение следующих задач:

- описание задач управления;
- определение принципов управления;
- выделение функций и методов управления;
- определение полномочий и ответственности;
- выделение бизнес-процессов;
- анализ результатов управления на основе комплексных показателей.

В современных условиях виртуальное предприятие следует определять, как предприятие, имеющее гибкую структуру и состоящее из партнеров – агентов, использующих для согласования хозяйственных процессов единую систему управления бизнес-процессами, опирающуюся на сетевую информационную систему с использованием новейших информационно-коммуникационных технологий с учетом оценки экономической целесообразности создания его структуры, создавая для себя сильные конкурентные преимущества.

Соловьев Д.Б.

Основные рекомендации по формированию эффективной структуры управления инновационной деятельностью ВУЗа

*Дальневосточный федеральный университет
(г. Владивосток, Приморский край)*

В 2012-2013 гг. на кафедре «Инноватики, качества, стандартизации и сертификации» (ИКСС) Инженерной школы Дальневосточного федерального университета (ДВФУ), выполнялась научно-исследовательская работа «Разработка, внедрение нормативной базы и системы мониторинга инновационного потенциала федеральных ВУЗов» [1].

В результате проделанной работы был проведен подробный анализ мирового опыта по формированию и последующему мониторингу систем управления инновационной деятельностью. Установлено, что основными организационными структурами, которые активно используются в инновационной деятельности ведущих зарубежных университетов, являются научные и исследовательские парки, инкубаторы, совместные лаборатории, организованные университетами и промышленными предприятиями.

В то же самое время анализ показал, что функционирующие структуры управления инновационной деятельностью в условиях РФ имеют меньшую эффективность, чем в экономически развитых странах с инновационно направленной экономикой. Одной из основных причин такого положения является отсутствие активной информационной и методической поддержки инновационной деятельности ВУЗа.

Для эффективного прогнозирования и планирования инновационной деятельности любого университета должна быть создана информационная система, при помощи которой возможно осуществлять сбор и обработку информации по основным направлениям научно-технологического развития в режиме мониторинга; сбора и систематизации идей; организации конкурсов инновационных проектов; разработки объективных и обоснованных прогнозов и программ инновационной деятельности подразделений ВУЗа. В качестве решения данной проблемы был предложен проект баз данных «спроса и предложения» на инновационные разработки Дальневосточного федерального университета. При помощи такой информационной технологии в ближайшей перспективе может осуществляться формирование аналитических отчетов по оценке перспективности, рассматриваемых в ВУЗе, инновационных проектов.

Для создания объективных условий инновационной деятельности в университетской среде необходимо создать основу рынка интеллектуальной собственности. Для создания такого рынка необходимо разработать концепцию инновационного развития, в первую очередь, края, затем и всего региона страны, где находится университет, законодательные и норма-

тивные основы инновационной деятельности. В качестве решения этой задачи были подготовлены предложения по совершенствованию нормативно-правовой базы.

Обобщая данные, полученные в результате проведенных исследований, можно сделать общие рекомендации для ВУЗа, находящегося на первоначальном этапе формирования системы управления инновациями:

1) Необходимо произвести выбор значимых НИР университета, определение состава исполнителей и объектов коммерциализации;

2) Произвести разработку (совершенствование) нормативно-правовой базы инновационной деятельности ВУЗов;

3) Сформировать web-страницы в поддержку инновационной деятельности на официальном сайте университета;

4) Обеспечить использование на постоянной основе образовательных программ, в том числе международных, по направлению «Инноватика» и «Управление инновациями» для преподавательского состава университета;

Литература:

1. Отчет по НИР «Разработка, внедрение нормативной базы и системы мониторинга инновационного потенциала федеральных ВУЗов», Инженерная школа, Дальневосточный федеральный университет, 2012 г. – 163 стр. № гос. регистрации 01970006723.

Тюлин А.Е.

Механизмы государственно-частного партнерства

ОАО "Концерн Радиоэлектронные технологии"
(г. Москва)

На пути хозяйственного партнерства государства и бизнеса в России стоит множество проблем и задач, поскольку государственно-частное партнерство в России сегодня находится в стадии апробации. В этой связи представляется актуальным исследовать конкретные виды, формы и механизмы ГЧП, выявить их специфику и потенциал.

Говоря о конкретных механизмах государственно-частного партнерства, нельзя не отметить, что в исследовательской литературе характеризуется, как правило, вариант, предполагающий партнерство в реализации конкретного проекта (назовем такой подход «проектный механизм ГЧП»). [1]

В рамках проектного механизма взаимодействие государства и частного инвестора осуществляется на время срока реализации того или иного проекта (развитие транспортной инфраструктуры, социальной инфраструктуры, сферы жилищно-коммунального хозяйства и пр.). При этом предполагается, что партнерами определяются цели и выбираются конкретные формы ГЧП (концессия, аренда и пр.), и, в зависимости от приня-

того варианта, выделяются государственные и частные ресурсы на реализацию проекта.

Отметим, что современные исследователи предлагают и иной, на их взгляд, механизм реализации ГЧП. Специалисты в области практики ГЧП К.Аракелян и Е.Зусман представляют в своем исследовании как новый механизм ГЧП «контракт жизненного цикла» (КЖЦ-контракт). [2]

Предлагаемый механизм является пока потенциально возможным форматом ГЧП. Однако он действительно развивает проектный механизм, являясь более комплексным, и, за счет рассредоточения по времени и по этапам объемов и источников финансирования, позволяет обеспечить указанные выше дополнительные преимущества. При этом подчеркнем, что данный механизм ориентирован на эффективную реализацию процесса создания объектов, как правило, инфраструктурных (по этой причине назовем его «объектным»).

Однако, для институциональных форм государственно-частного партнерства свойственен иной характер отношений, не ограничивающийся реализацией отдельного проекта (и в этом смысле в большей степени демонстрирующий долговременность взаимоотношений).

Соответственно, можно говорить о механизме, который предполагает создание совместных предприятий, когда качестве акционеров выступают как органы государства, так и частные инвесторы («сетевой» механизм ГЧП).

В рамках подобного механизма государство и частные инвесторы определяют конкретные цели партнерства, обуславливающие выбор особой формы ГЧП: корпорации с государственным участием. Соответственно, возможности партнеров в принятии тех или иных стратегических и административно-хозяйственных решений определяется размером доли в уставном капитале. Кроме того, в рамках интеграционного взаимодействия предполагается сотрудничество корпорации с рядом предприятий и организаций, выступающих как Центры компетенций. Среди Центров компетенций также существуют совместные предприятия, но возможны и исключительно государственные либо частные компании.

На наш взгляд, подобный сетевой механизм государственно-частного партнерства максимально удовлетворяет потребностям и специфике отрасли авиаприборостроения.

Литература:

1. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. 2008. №8. С.61-77.

2. Аракелян К., Зусман Е. Новые механизмы государственно-частного партнерства в России (контракты жизненного цикла) // Экономическая теория. Анализ. Практика. 2011. №4. <http://www.vegaslex.ru/text/54349>

Филонович Т.Н.

**Перспективные формы развития международной
корпоративной интеграции в рамках Единого
экономического пространства**

*Белорусский государственный университет
(г. Минск, Республика Беларусь)*

Целесообразно на современном этапе развития мировой экономики анализировать международную экономическую интеграцию не только, как «интеграцию сверху» или формальную, но и как «интеграцию снизу» или неформальную, т.е. международную корпоративную интеграцию.

Международная корпоративная интеграция – это высшая форма международного обобществления производства на мезо- и микроуровнях, представляющая собой взаимоприспособление и взаимопроникновение различных субъектов хозяйствования двух или более стран, вплоть до их объединения и функционирования на более эффективном уровне посредством установления и постоянного изменения субординации между элементами созданной целостной интегрированной структуры. [1, с.194]

Международную корпоративную интеграцию необходимо отличать от национальной, которая осуществляется между субъектами хозяйствования в рамках отдельного государства. Также как особую форму международной корпоративной интеграции можно выделить транснациональную корпоративную интеграцию, когда субъектами объединения являются транснациональные корпорации, действующие в нескольких странах мира. Здесь явно возникает проблема несоответствия границ формальной и неформальной интеграции.

Корпоративная интеграция возникла ещё в конце XIX века в виде слияния отдельных предприятий. Сначала слияния происходили в форме картеля, концерна, потом консорциума, холдинга, финансово-промышленной группы и наконец, кластера.

Под кластером понимается сеть независимых производственных, инфраструктурных и сервисных фирм, включая поставщиков, создателей технологий и ноу-хау (университеты, научно-исследовательские институты, инжиниринговые компании и т.д.), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости.[4]

Образование кластеров особенно актуально в современной мировой экономике, с учётом тенденций её развития. На первый план выходят задачи формирования устойчивой конкурентоспособности, которая возможна при сохранении баланса интересов между государством и бизнесом.

Для бизнеса выгоды будут заключаться в возможностях снижения издержек, в том числе на научные исследования и разработки, в улучшении

инфраструктуры, возможности улучшения подбора персонала. А для государства выгоды будут выражены в увеличении поступлений в бюджет и в создании удобного инструмента для взаимодействия с бизнесом и основания для диверсификации экономического развития территорий. Задачи кластера будут соответствовать целям участников: производителей, поставщиков, потребителей, НИИ, которые взаимосвязаны в процессе создания и экспорта продукции с большой долей добавленной стоимости.

Создание кластеров в рамках Единого экономического пространства позволит успешно использовать местные особенности для создания и повышения конкурентоспособности Беларуси, России и Казахстана.

Литература:

1.Филонович, Т.Н. Сущность корпоративной интеграции и её место в системе международных экономических отношений//Т.Н. Филонович// Социально-экономические и правовые исследования.—2012.—№4.—186-197с.

2.Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. — М.: Международные отношения, 2000.-С.207

Чурнусова Г.А.

Пример применения метода проектов

ГОБУ СПО ВО «БТИВТ»

(г. Борисоглебск, Воронежская обл.)

В нашем техникуме традиционно используется метод проектов при проведении лабораторно-практических занятий. При подготовке к открытому интегрированному занятию по дисциплинам: «Разработка и эксплуатация ИС(РиЭИС)», «Распределенные системы обработки информации(РСОИ)» на тему: «Защита проектов» в гр.4Т1,4Т2 на лабораторно-практических занятиях по РСОИ был предложен для разработки следующий проект:

Проект «Рекламный сайт фирмы-разработчика ИС».

Предмет: Распределенные системы обработки информации (РСОИ).

Группы: 4-го курса

Планируемый результат: студенты разрабатывают сайт в каждой подгруппе и представляют его для участия в конкурсе между группами 4Т1 и 4Т2 БТИВТ (специальность 230103).

Тип проекта: учебный, является краткосрочным (в рамках нескольких лабораторно-практических занятий по программе дисциплины «РСОИ»), в дальнейшем может стать долгосрочным (до экзамена по РСОИ на 4 курсе).

Учебная цель: предоставить студентам возможность выработки практических навыков в разработке динамических Web-страниц

Оборудование: ЛВС техникума с возможностью выхода в Internet.

Время работы: лабораторно-практические занятия по РСОИ, итоговое занятие «Защита проектов» (открытое интегрированное по РСОИ и Ри-ЭИС).

Тип группы - учебная подгруппа, группа, 4 курс.

Задание для групп - предусмотрены задания в соответствии с тематикой лабораторно-практических занятий по РСОИ в рамках единого проекта по разработке рекламного сайта фирмы-разработчика ИС (по созданию динамических Web-страниц с гиперссылками, рисунками, фото, видео и т.д., с формами, с использованием скриптов JavaScript, CSS).

Задачи проекта: активно вовлекать студентов в ИКТ - познавательный процесс; создавать условия для совместной работы в сотрудничестве для решения учебных и профессиональных задач; учить коммуникативному общению посредством ЛВС и ГВС (Internet); способствовать формированию собственного независимого аргументированного мнения; научить соблюдать авторские права в информационном пространстве Internet; создавать условия для проявления творческих способностей.

Результат: Конкурс в подгруппах, а затем между группами на открытом интегрированном занятии.

Задание для пары студентов: разработка Web-сайта в нескольких ролях Web-разработчиков (заказчика, Web-программиста, Web-дизайнера и др.).

Самостоятельная работа к итоговому занятию: студентам - подготовиться к представлению Web-сайта.

На итоговом занятии: презентации проектов - победителей в группах, выступления Web-разработчиков, защита проектов, участие в конкурсе между группами 4Т1 и 4Т2, объявление результатов конкурса.

Проект рекламного сайта фирмы-разработчика ИС был успешно выполнен. Содержание его основных страниц:

Заставка (splash-страница с графическим логотипом фирмы и (или) видеофильмом (или анимацией) с аудио-сопровождением и гиперссылкой на главную страницу.

Главная страница (Сведения о фирме – название, девиз и т.д., новости, панель навигации, сведения о разработчиках сайта(ФИО, можно с фото, сведения об авторских правах, e-mail и т.д.), дата создания и последнего обновления документа).

Полезное содержимое сайта (Сотрудники фирмы ,услуги, достижения, форма заказа ИС, форма отзыва о ИС ,карта сайта). И другие станицы.

Опыт, полученный студентами при разработке проектов, необходим при прохождении практики по профилю специальности, преддипломной практики и при подготовке дипломного проекта.

Шакирова А.И., Мухаметлатыпов Р.Ф.

**Планирование для подготовки квалифицированных кадров
на предприятии**

Бакирский Государственный Университет

(г. Уфа, Республика Башкортостан)

Преподаватель Мухаметлатыпов Р.Ф.

Планирование персонала представляет собой процесс обеспечения организации необходимым количеством квалифицированного персонала, принятым на правильные должности в правильное время. Планирование персонала - система подбора квалифицированных кадров при использовании сотрудников, работающих в организации и вновь привлеченных работников. Эта система имеет своей целью обеспечить потребности организации в необходимом количестве специалистов в определенные рамки. Кадровое планирование – это направленная деятельность организации по подготовке кадров, обеспечению пропорционального и динамичного развития персонала, расчету его профессионально - квалификационной структуры, определению общей и дополнительной потребности, контролю за его использованием. Планирование персонала определяет конкретные потребности в квалифицированных служащих, т.е. выводит неизвестную величину необходимых работников из наличного уравнения планов организации. Долговременный успех любой организации, зависит от наличия необходимых служащих в необходимое время на правильно выбранных должностях. Организационные цели и стратегии достижения этих целей имеют значение лишь тогда, когда люди, обладающие требуемыми талантами и умением, занимаются достижением этих целей. Недобросовестно выполненное, и тем более - вовсе проигнорированное, кадровое планирование способно спровоцировать серьезные проблемы уже в самое короткое время.

Планирование высвобождения, сокращения персонала имеет большое значение в кадровом планировании. В результате рационализации производства или управления появляется избыток рабочей силы. Грамотное высвобождение персонала позволяет избежать передачи на внешний рынок труда квалифицированных кадров и создания для этого персонала трудностей. Работники могут уволиться с предприятия по собственному желанию, по инициативе работодателя или в связи с выходом на пенсию. Главной задачей служб управления персоналом при работе с увольняющимися сотрудниками является смягчение перехода в иную ситуацию. Отношение предприятия к пожилым сотрудникам определяет уровень культуры управления и цивилизованности экономической системы.

Наряду с учетом квалифицированных признаков при определении места работы необходимо учитывать психические и физические возможности

персонала. Необходимо обеспечивать условия труда, которые бы соответствовали характеру труда и научным нормам.

На предприятиях существует потребность в обучении, включающим переподготовку и повышение квалификации работников. Планирование обучения персонала позволяет использовать собственные ресурсы сотрудников без поиска новых квалифицированных кадров на внешнем рынке труда. Такое планирование создает условия для мобильности, мотивации и саморегуляции работника. Обучение может проходить на рабочем месте и вне его. На рабочем месте обучение дешевле, оперативнее, оно связано с повседневной работой и облегчает учебный процесс работников, не привыкших к обучению в аудиториях. Обучение вне рабочего места связано с дополнительными растратами, но более эффективно. Важнейшими методами обучения вне рабочего места являются чтение лекций, деловые игры, конференции и семинары.

Регулярно в мире происходят экономические реформы и идет движение к здоровой конкуренции, в результате этого предприятиям необходимо уделять значительное внимание долгосрочным аспектам кадровой политики, обеспечивать организации квалифицированными кадрами, что в свою очередь базируется на научно обоснованном планировании.

Секция «Государственное и правовое регулирование»

Игнатенко Т.А.

Защита детей в сфере информационного пространства как фактор повышения конкурентоспособности России

*ФГБОУ ВПО «ЧелГУ»
(г. Челябинск)*

В России 1 сентября 2012 года вступил в силу закон "О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию", в соответствии с которым все производители и распространители информационной продукции должны предупреждать потребителя, на какой возраст она направлена.

Закон предусматривает несколько категорий информационной продукции: "0+", "6+", "12+", "16+" и "18+". Знак с ограничением размещается в публикуемых программах теле- и радиопередач, перечнях и каталогах информационной продукции, а равно и в такой информационной продукции, размещаемой в информационно-телекоммуникационных сетях. Данная мера принята в целях информационной безопасности, чтобы уберечь

детей от информации, которая может причинить вред "их здоровью или физическому, психическому, духовному, нравственному развитию"¹.

Федеральный закон от 29.12.2010 N 436-ФЗ "О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию" в своем нынешнем виде претерпевает ряд недостатков, среди которых стоит отметить:

1) с компетентного органа государственной власти перекладывается ответственность на производителей и распространителей информационной продукции за осуществление классификации информационной продукции, в связи с этим, можно говорить об отказе заимствования зарубежного опыта создания структуры компетентных органов, ответственных за принятие решений по классификации информационной продукции;

2) недостаточно ясно обозначен правовой статус экспертов: создан механизм, в котором эксперты (экспертные организации) проверяют сами себя: сначала они должны привлекаться производителями, распространителями информационной продукции для проведения классификации (часть 1 статьи 6), а затем, по решению федерального органа исполнительной власти, уполномоченного Правительством Российской Федерации, для проведения экспертизы, целью которой является выявление нарушений (наличие в продукции информации, причиняющей вред здоровью и развитию детей, либо несоответствие знака информационной продукции определенной категории информационной продукции) и вынесение предписания в отношении производителя, распространителя (статья 19);

3) несовершенство "словаря" Закона говорит о том, что при его создании не были учтены имеющиеся наработки, а именно положения Руководства по возрастной классификации аудиовизуальных произведений, утвержденного Приказом Федерального агентства по культуре и кинематографии от 15 марта 2005 г. N 112, само применение которого, в связи с вступлением в силу Закона об информационной защите детей, становится коллизией проблемой².

К тому же в законе наблюдается неопределенность и сомнительность используемых терминов, к примеру, термин "половые отношения между мужчиной и женщиной" в Законе не определен, в связи с возможностью широкого толкования, его использование вызовет трудности, в результате

1 Федеральный закон от 29.12.2010 N 436-ФЗ (ред. от 05.04.2013) "О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию"// Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс»

2 Приказ Роскультуры от 15.03.2005 N 112 (ред. от 01.07.2005) "Об утверждении Руководства по возрастной классификации аудиовизуальных произведений, положения и состава экспертного совета по возрастной классификации аудиовизуальных произведений"// Информационно-правовой портал «КонсультантПлюс»

могут быть приняты сомнительные классификационные решения, основанные только на факте использования в произведении темы отношения полов; уточнение "между мужчиной и женщиной" снимает ограничения с оборота информационной продукции, содержащей изображения или описания других форм половых отношений, например гомосексуальных.

Таким образом, устранив ряд подобных недостатков, можно надеяться, что Россия повысит свою конкурентоспособность в мировом информационном пространстве и войдет в двадцатку успешных и развивающихся стран.

Теплякова О.А., Рогова В.В.

**К вопросу о финансировании системы бесплатной
юридической помощи в Российской Федерации***

*Тюменский государственный университет
(г. Тюмень)*

В конце 2011 года, а именно 21 ноября, был принят Федеральный закон № 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации» (далее ФЗ № 324) [1]. За этот не большой промежуток времени, по данному случаю уже написана не одна статья, проведена не одна конференция. Тема «оказания бесплатной юридической помощи» действительно, ещё пока, не до конца раскрыта и потому вызывает интерес у многих соискателей. Кто-то пытается раскрыть эту тему через историю формирования системы бесплатной юридической помощи, кто через правовые системы оказания бесплатной юридической помощи, а кто-то пробует провести аналогию с зарубежным правом. А мы, учитывая тот факт, что бесплатный сыр – только в мышеловке, решили проанализировать, финансирование оказания бесплатной юридической помощи в нашей стране до и после принятия ФЗ №324 и выявить в какую сумму, в действительности, «обходится» бесплатная юридическая помощь?

Так, до принятия ФЗ № 324 государством была проделана огромная работа. Правительством был принят ряд Постановлений, касающихся оказания бесплатной юридической помощи. Это Постановление от 22 августа 2005 г. № 534 «О проведении эксперимента по созданию государственной системы оказания бесплатной юридической помощи малоимущим гражданам», Постановление от 13 ноября 2006 г. № 676 «О продлении на 2007 год срока проведения эксперимента по созданию государственной системы оказания бесплатной юридической помощи малоимущим гражданам», Постановление от 25 декабря 2008 г. № 1029 «О государственных юридиче-

* Статья подготовлена в рамках НИР по гос. заданию Минобрнауки России № 4-12 «Сеть социальной юридической помощи».

ских бюро» и Постановление от 3 декабря 2009 г. № 991 «О государственных юридических бюро».

Проанализировав данные Постановления, мы можем прийти к выводу, что начиная с 2005 года шло прогрессивное развитие оказания бесплатной юридической помощи. Это следует из того, что год из года продлевалось проведение эксперимента по оказанию бесплатной юридической помощи. Увеличивался размер бюджетных ассигнований, так в 2009 году по сравнению с 2005 годом расходы на оказание бесплатной юридической помощи увеличились на 25,5 млн. рублей, то есть увеличение составило 51%.

Проводимые эксперименты преследовали цель создать и проверить на практике функционирование государственной системы оказания бесплатной юридической помощи. Главным участником этой системы стало государственное юридическое бюро. Численность штатных единиц одного государственного юридического бюро была установлена на уровне 15 человек. Такие бюро были созданы в 10 субъектах Российской Федерации, а именно в Республике Карелия, Чеченской Республике, Волгоградской области, Иркутской области, Магаданской области, Московской области, Самарской области, Свердловской области, Томской области и Ульяновской области.

При принятии ФЗ № 324, в части 1 статьи 30 этого закона, было предусмотрено, что государственные юридические бюро, созданные Правительством Российской Федерации (в ходе эксперимента) до дня вступления в силу настоящего Федерального закона, подлежат передаче в ведение субъектов Российской Федерации до 31 декабря 2012 года. И Распоряжением Правительства Российской Федерации от 16 октября 2012 года № 1928-р указанные выше государственные юридические бюро были переданы субъектам РФ [6].

Если при проведении эксперимента по оказанию бесплатной юридической помощи, деятельность государственных юридических бюро финансировалась из федерального бюджета, то с принятием ФЗ № 324 финансирование рассматриваемого вида помощи стало осуществляться за счет средств субъекта РФ, в качестве его расходного обязательства.

Так, анализ расходования бюджетных средств в 2013 году субъектами Российской Федерации показал следующее: из десяти анализируемых нами (ранее участвующих в эксперименте по созданию юридических бюро) субъектов Российской Федерации конкретная сумма расходов на оказание бесплатной юридической помощи предусмотрена в пяти субъектах Российской Федерации: в Волгоградской области (1 млн. 124,4 тыс. руб. – юридическая помощь отдельным категориям граждан) [7], Московской области (323 тыс. руб. – компенсация расходов адвокатам, оказывающим гражданам Российской Федерации на территории Московской области юридическую помощь бесплатно) [8], Свердловской области (11 млн. 631

тыс. руб. – субсидии юридическим консультациям, предоставляющим юридическую помощь в труднодоступных и малонаселенных местностях Свердловской области на материально-техническое и финансовое обеспечение ее оказания; 260 тыс. руб. – субсидии адвокатам, оказывающим юридическую помощь бесплатно гражданам Российской Федерации, проживающим в Свердловской области) [9], Ульяновская (5 млн. 500 тыс. – субсидии Ульяновскому региональному отделению Общероссийской общественной организации «Ассоциация юристов России» на финансирование затрат, связанных с деятельностью Ассоциации по содействию развитию правового просвещения и оказанию бесплатной юридической помощи на территории Ульяновской области; 1 млн. 500 тыс. – средства на реализацию Закона Ульяновской области от 03.10.2012 № 131-ЗО «О бесплатной юридической помощи на территории Ульяновской области») [10], республика Карелия (12 млн. 776 тыс. руб. – бесплатная юридическая помощь) [11].

Отметим, что в бюджетах рассмотренных нами субъектов Российской Федерации на 2013 год не предусматривается причисление средств на финансирование деятельности юридических бюро. Общая сумма расходов на бесплатную юридическую помощь в разных субъектах Российской Федерации существенно варьируется – от 323 тыс. руб. (Московская обл.) до 12 млн. 776 тыс. руб. (Республика Карелия). Статья расходов на бесплатную юридическую помощь также в бюджетах определяется по-разному, либо в виде общей формулировки: оказание бесплатной юридической помощи: в Волгоградской области и в Республике Карелия, либо путем определения субъекта получения бюджетных средств – в Московской области – компенсации адвокатам, в Свердловской области – субсидии юридическим консультациям, субсидии адвокатам, в Ульяновской области – субсидии ООО «Ассоциация юристов России». Интересен тот факт, что расходы региональных бюджетов имеют весьма различное соотношение в пересчете на одного жителя: от 5 коп. (Московская, Волгоградская область) до 20 руб. (Республика Карелия). В Ульяновской области данная сумма составила 5 руб., в Свердловской – 2 руб.

Таким образом, очевидно, что в настоящее время не найден критерий и предел оптимального количества бюджетных средств, которые должны быть затрачены на оказание бесплатной юридической помощи в субъектах Российской Федерации. Система регионального финансирования бесплатной юридической помощи находится в стадии становления. Однако субъекты Российской Федерации активно приступили к ее формированию и выработке механизмов и критериев для определения объема бюджетного финансирования и создания равных возможностей на получение бесплатной юридической помощи у граждан Российской Федерации.

Литература:

1. Федеральный закон от 21.11.2011 N 324-ФЗ «О бесплатной юридической помощи в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 48. – Ст. 6725.
 2. Постановление Правительства РФ от 22 августа 2005 г. № 534 «О проведении эксперимента по созданию государственной системы оказания бесплатной юридической помощи малоимущим гражданам» // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 35. – Ст. 3615.
 3. Постановление Правительства РФ от 13 ноября 2006 г. № 676 «О продлении на 2007 год срока проведения эксперимента по созданию государственной системы оказания бесплатной юридической помощи малоимущим гражданам» // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 47. – Ст. 4906.
 4. Постановление Правительства РФ от 25 декабря 2008 г. № 1029 «О государственных юридических бюро» // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 2. – Ст. 229.
 5. Постановление Правительства РФ от 3 декабря 2009 г. № 991 «О государственных юридических бюро» // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 50. – Ст. 6099.
 6. Распоряжение Правительства РФ от 16.10.2012 N 1928-р «О передаче субъектам РФ федеральных казенных учреждений, подведомственных Минюсту России» // Собрание законодательства РФ. – 2012. – № 43. – Ст. 5919.
 7. Закон Волгоградской области от 27.12.2012 № 181-ОД «Об областном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» // Волгоградская правда. – 2012. – № 247.
 8. Закон Московской области от 10.11.2012 № 166/2012-ОЗ «О бюджете Московской области на 2013 год» // Ежедневные Новости. Подмосковье. – 2012. – № 211.
 9. Закон Свердловской области от 07.12.2012 № 104-ОЗ «Об областном бюджете на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов» // Областная газета. – 2012. – № 540. Ст. 548.
 10. Закон Ульяновской области от 30.11.2012 № 181-ЗО «Об областном бюджете Ульяновской области на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» // Ульяновская правда. – 2012. - № 136.
 11. Закон Республики Карелия от 18.12.2012 № 1660-ЗРК «О бюджете Республики Карелия на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» // Карелия. – 2012. – № 96.
-

Савин П.Т.

**Неотвратимость уголовной ответственности и эффективность
государственного управления**

*ФГБОУ ВПО СПФ МГГУ им. М.А. Шолохова
(г. Москва)*

Актуальность избранной темы обусловлена курсом Российской Федерации на борьбу с коррупцией в рядах государственных чиновников, совершенствованием тем самым системы государственного управления в целом и повышением её авторитета в глазах населения нашего государства.¹

Известно, что уголовному праву присуща как охранительная, так и регулятивная функции. Первая заключается в том, что, уголовное право защищает определённые ценности и общественные отношения, регулируемые различными отраслями права. Значение второй состоит в том, что уголовное право, защищая общественные отношения, тем самым закрепляет их, способствует их развитию.²

Одной из задач уголовного права является предупреждение совершения преступлений, в том числе и преступлений среди государственных служащих. Чиновник подрывает авторитет государственной власти при совершении любого преступления, даже не обязательно связанного с исполнением им должностных обязанностей. Средства массовой информации всегда уведомят население о противоправных действиях управленцев.³

Частная превенция должна предотвратить совершение чиновником, уже совершившим преступление – совершение нового преступления. Общая же превенция должна показать на его примере – неизбежность уголовного наказания и тем самым сдержать его коллег от совершения аналогичных преступлений.

Важно помнить и то, что именно неотвратимость наказания для лиц, облечённых властью, является проявлением принципа равенства перед законом и судом, который закреплён в ч.1 ст. 19 Конституции Российской Федерации.⁴

1 См., например: Путин: С коррупцией надо бороться везде. Интернет газета: ДНИ.РУ от 05.03.2013 [Электронный ресурс] URL: <http://dni.ru/polit/2013/3/5/249250.html> (дата обращения 10 мая 2013)

2 См.: Уголовное право России. Т.1. Общая часть. 2-е изд., перераб. / Под ред. А.Н. Игнатов и Ю.А. Красикова. – М.: НОРМА, 2008. – С. 14.

3 См., например: Свердловский чиновник убил женщину с ребенком. Комсомольская правда Екатеринбург от 01.07.2009 [Электронный ресурс] URL: <http://ural.kp.ru/daily/24319/512308/> (дата обращения 10 мая 2013)

4 Ч.1 ст. 19 Конституция Российской Федерации. [Электронный ресурс] URL: <http://www.constitution.ru/10003000/10003000-4.htm> (дата обращения 10 мая 2013)

Значение уголовного права для государственного управления не исчерпывается рассмотренным вопросом, но, тем не менее, он один из наиболее значимых. Именно уголовное право является инструментом освобождения системы государственного управления от коррупционеров, освобождения их рабочих мест для достойных представителей интересов многонационального народа Российской Федерации, а соответственно и инструментом повышения эффективности работы государственного аппарата.

Литература:

1. Ч.1 ст. 19 Конституция Российской Федерации. [Электронный ресурс] URL: <http://www.constitution.ru/10003000/10003000-4.htm> (дата обращения 10 мая 2013)

2. Путин: С коррупцией надо бороться везде. Интернет газета: ДНИ.РУ от 05.03.2013 [Электронный ресурс] URL: <http://dni.ru/polit/2013/3/5/249250.html> (дата обращения 10 мая 2013)

3. Свердловский чиновник убил женщину с ребенком. Комсомольская правда Екатеринбург от 01.07.2009 [Электронный ресурс] URL: <http://ural.kp.ru/daily/24319/512308/> (дата обращения 10 мая 2013)

4. Уголовное право России. Т. 1. Общая часть. 2-е изд., перераб. / Под ред. А.Н. Игнатова и Ю.А. Красикова. – М.: НОРМА, 2008. – 592 с

Тищенко Л.В., Дюсембаева Ж.Н., Альт Т.О., Вохиянова Г.А.

Анализ изменений законодательства в области бюджетного учета

*ФГБОУ ВПО ОмГАУ им. П. А. Столыпина
(г. Омск)*

Бюджетное устройство Российской Федерации, компетенции органов власти всех уровней в области бюджета, функционирование бюджетной системы регламентируются бюджетным законодательством.

Бюджетное законодательство – это совокупность законодательных и других нормативных правовых актов, принятых на федеральном, субфедеральном и муниципальном уровнях, которыми регулируются бюджетные правоотношения, иерархическая система нормативных актов.

Бюджетное законодательство постоянно подвергается изменениям. С 1 января 2013 года вступает в силу ряд важных нововведений в области бюджетного учета.

До 1 января 2013 года действовал Федеральный закон от 30.11.2011 № 371-ФЗ «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов». С 1 января был принят федеральный бюджет на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов (Федеральный закон от 03.12.2012 № 216-ФЗ). Сформированы показатели федерального бюджета на 2013 год. В частности, определены:

- нормативы распределения доходов между бюджетами бюджетной системы РФ;

- индексация ставок отдельных видов платежей на 2013 год;

- перечень главных администраторов доходов и особенности их администрирования;

- нормативы бюджетных ассигнований;

- суммы взносов в уставные капиталы ОАО с госучастием;

- прочие показатели.

До 1 января 2013 года налог в виде стоимости патента в связи с применением УСН зачислялся в бюджеты субъектов РФ.

Единый сельхозналог зачислялся по нормативам:

- 35 процентов – в бюджеты поселений;

- 35 процентов – в бюджеты муниципальных районов;

- 30 процентов – в бюджеты субъектов РФ.

С 1 января между бюджетами было перераспределено зачисление налога, взимаемого при патентной системе налогообложения и ЕСХН (изменения внесены Федеральным законом от 25.06.2012 № 94-ФЗ).

Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения, зачисляется в налоговые доходы муниципальных районов и городских округов.

ЕСХН зачисляется по нормативам:

- 50 процентов – в бюджеты поселений;

- 50 процентов – в бюджеты муниципальных районов

До 2013 года были не предусмотрены правила зачисления в бюджеты штрафов за нарушение миграционного законодательства.

С 2013 года определены бюджеты, в которые зачисляются штрафы за нарушение миграционного и муниципального законодательства.

Штрафы за нарушение миграционного законодательства зачисляются в федеральный бюджет (изменения внесены Федеральным законом от 03.12.2012 № 244-ФЗ). Суммы взысканий (штрафов) за несоблюдение муниципальных правовых актов подлежат зачислению в бюджеты муниципальных образований, которыми приняты соответствующие акты, по нормативу 100 процентов. Также изменены нормативы распределения между бюджетами доходов от поступлений в виде:

- акцизов на алкогольную продукцию;

- НДФЛ, уплачиваемого иностранцами, работающими на основании патента;

- платы за негативное воздействие на окружающую среду;

- платы за использование лесов;

- иных неналоговых поступлений.

С 1 января 2013 года внесены изменения в единый план счетов бухгалтерского учета для бюджетных учреждений (изменения внесены Приказом Минфина РФ от 12.10.2012 № 134н).

План счетов дополнен новыми счетами:

- 20670 «Расчеты по авансам на приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений»;
- 20672 «Расчеты по авансам на приобретение ценных бумаг, кроме акций»;
- 20673 «Расчеты по авансам на приобретение акций и по иным формам участия в капитале»;
- 20675 «Расчеты по авансам на приобретение иных финансовых активов».

Кроме того, изменены наименования некоторых счетов и внесены коррективы в инструкцию по применению единого плана счетов. Поправки связаны с введением в действие с 1 января 2013 года Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»

С 1 января приказом Казначейства РФ от 01.11.2012 № 431 были утверждены бюджетные сметы Федерального Казначейства РФ. Теперь действует новый порядок составления, утверждения и ведения бюджетных смет центрального аппарата Федерального казначейства РФ и его территориальных органов.

Федеральные и субфедеральные законы, нормативные правовые акты органов местного самоуправления, которые принимаются соответственно на федеральном, субфедеральном и муниципальном уровнях, не могут противоречить Бюджетному Кодексу Российской Федерации. В случае их противоречия приоритетными являются правовые нормы, содержащиеся в статьях Бюджетного кодекса Российской Федерации.

Федорова Д.А.

**Проблемы порядка уплаты государственной пошлины
в Российской Федерации**

*Башкирский государственный университет
(г. Уфа, Республика Башкортостан)*

Государственная пошлина - сбор, взимаемый с лиц, указанных в статье 333.17 Налогового Кодекса, при их обращении в государственные органы, органы местного самоуправления, иные органы и (или) к должностным лицам, которые уполномочены в соответствии с законодательными актами Российской Федерации, законодательными актами субъектов Российской Федерации и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления, за совершением в отношении этих лиц юридически значимых действий, предусмотренных настоящей главой, за исключением действий, совершаемых консульскими учреждениями Российской Федера-

ции[2]. Госпошлина вносится в бюджет до осуществления юридически значимого действия со стороны государственного органа.

Мы считаем, что уплата госпошлины до осуществления действия государственным органом, в частности судами, влечет за собой возможность возникновения ряда неудобств. Например, госпошлина при обращении в суд вносится до принятия искового заявления к рассмотрению. Так появляется проблема, связанная с правильным расчетом (в случае изменения цены иска), или вообще необходимостью уплаты госпошлины (прекращение производства по делу).

Считаем, что существующий порядок уплаты государственной пошлины в судебные органы способствует затягиванию юридических дел, и обременяет государственных работников, оставляет меньше времени для осуществления их более важных обязанностей.

Предлагаем, внести изменения в часть 1 пункта 1 статьи 333.18, и изложить ее в следующей редакции «...при обращении в Конституционный Суд Российской Федерации, в суды общей юрисдикции, арбитражные суды или к мировым судьям – после вынесения решения суда». Таким образом, исключается возможность изменения цены иска, а, следовательно, размера государственной пошлины; при мировом соглашении госпошлина будет уплачиваться сразу в 50% размере; при возврате заявления или прекращения производства по делу, или оставления заявления без рассмотрения судом общей юрисдикции или арбитражным судом госпошлина не будет уплачиваться, то есть не будет необходимости ее возвращать.

Считаем, что изменение порядка уплаты госпошлины для осуществления судебных действий значительно разгрузит работу судебных органов, и сэкономит время лиц оплачивающих госпошлину.

Литература:

1 Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №146-ФЗ в ред. от 29.07.2009 №95 – ФЗ

Хребтова Т.П.

К вопросу об обобщенном субъекте финансового права

МАОНН (г. Москва)

Российская Федерация и субъекты Российской Федерации, относясь к публично-правовым образованиям, в науке финансового права рассматриваются как обобщенный субъект финансового права¹. Справедливым является замечание О.Н. Горбуновой, что: «во всех финансовых отношениях одним из субъектов обязательно является государство, на благо которого финансовые отношения и нормы права, их регулирующие, служат. В то же

1 Финансовое право: Учебник / Отв. ред. В.М. Карасева, - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрист, 2007.С. 113.

время, государство через определенные звенья хозяйственного механизма, на основании норм права одобряет или не одобряет действия целых отраслей хозяйства, отдельных предприятий и социальных групп. Государство в целом становится субъектом финансовых правоотношений, когда оно регулирует финансовые отношения между Российской Федерацией и субъектами Федерации, между ними и органами местного самоуправления. Как субъект финансового права государство выступает также через специальные уполномоченные финансовые органы (кредитные учреждения), представляющие интересы государства, должностных лиц»¹. По мнению Худякова А.И., «в государствах федеративного устройства финансовые правоотношения могут возникнуть по схеме «федерация – субъект федерации»»².

Государство (Российская Федерация в целом и субъекты Российской Федерации) является субъектом финансового права, обладая компетенцией³ в области финансов.

Компетенция государства в области финансов его финансово-правовой статус проявляется, прежде всего, в его суверенных правах в этой области. К ним, в частности, относятся: право на установление налогов, утверждение бюджетов и др. Государство, будучи субъектом финансового права, как правило, выступает в качестве властвующего субъекта, т.е. суверена⁴. Суверенные права государства в области финансов, реализуются, прежде всего, в связи с бюджетом, и государственными внебюджетными фондами, являющимися составной частью бюджетной системы России.

К числу суверенных прав Российской Федерации принадлежат ее материальные бюджетные права. В соответствии с Конституцией РФ⁵ к ведению Российской Федерации относится федеральный бюджет. К матери-

1 Горбунова О.Н. Финансовое право и финансовый мониторинг в современной России, М., 2003. С. 11, 114.

2 Худяков А.И. Финансовое право Республики Казахстан. Общая часть. Алматы, ТОО «Баспа», 2001. С. 130.

3 См.: Компетенция - (книжн.). 1. Круг вопросов, в которых кто-нибудь хорошо осведомлен. 2. Круг чьих-нибудь полномочий, прав (спец.). С. 554; Полномочие. - Официально предоставленное кому-нибудь право какой-нибудь деятельности, ведения дел. С. 288. (Ожегов С.И. и Шведова Н.Ю. Указ. соч.).

4 См.: Ровинский Е.А. Основные вопросы теории советского финансового права. М., 1960. С. 144; Халфина Р.О. Общее учение о правоотношении. М., 1974. С.138, 167, 169.

5 Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ, 26.01.2009, № 4, ст. 445.

альным бюджетным правам Российской Федерации относятся: право на получение бюджетных доходов и зачисление их в данный бюджет; право на использование бюджетных средств; право на распределение бюджетных доходов между бюджетами субъектов Российской Федерации и местными бюджетами; право на образование и использование в рамках бюджета специальных фондов¹. Эти права закреплены в статьях 49, 54, 84, 133, 134, 135 Бюджетного кодекса РФ². Особое место занимает обязательное социальное страхование, финансирование которого осуществляется из бюджетов государственных социальных внебюджетных фондов: Пенсионного фонда РФ, Фонда социального страхования РФ, Федерального и территориальных фондов обязательного медицинского страхования.

Законодательство, закрепляя право на государственный или местный бюджет именно за указанными субъектами финансового права, а не за государственными органами или органами местного самоуправления, реализует принцип народовластия, провозглашенный в Конституции РФ. Принадлежность бюджета рассматриваемым субъектам, как отмечается в литературе, является необходимым атрибутом, отражающим их организованность в соответствующую единицу — государство, автономию, муниципальное образование. В связи с правом на самостоятельный бюджет они обладают целым комплексом прав на получение определенных бюджетных доходов и использование их для социально-экономического развития соответствующей территории, осуществления других своих задач и функций.

В соответствие со статьей 71 Конституции РФ к правам Российской Федерации в сфере финансов относятся наряду с материальными бюджетными правами и процессуальные права, которые между собой взаимосвязаны. Права Российской Федерации на получение, распределение и использование бюджетных доходов регламентируются ежегодно принимаемым законом о федеральном бюджете на предстоящий финансовый год и плановый период. А.В. Мицкевич и Р.О. Халфина в свое время отмечали, что в праве на утверждение бюджета и отчета о его исполнении находит выражение государственный суверенитет³.

Российская Федерация в целом является субъектом финансового права и на рассмотрение и утверждение бюджета, отчета об его исполнении, она же признается субъектом финансового права и в отношении права на установление федеральных налогов и сборов.

1 Финансовое право: Учебник / под ред. О.Н. Горбуновой. М., 1996. С. 124.

2 Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 25.12.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013) // Собрание законодательства РФ, 03.08.1998, № 31, ст. 3823.

3 Халфина Р.О. Советское финансовое право М.: Юридическая литература, 1982.

В науке финансового права Российская Федерация рассматривается как субъект финансового права не только в отношении права на установление федеральных налогов и сборов, но и в отношении его права на взимание налогов и сборов, хотя это прямо и не закреплено в Конституции РФ. Наличие данного права, выявляется из анализа статей Налогового кодекса РФ¹. Так, в пункте 2 статьи 1 Налогового кодекса РФ указано, что «настоящий Кодекс устанавливает систему налогов и сборов, взимаемых в федеральный бюджет...», а в пункте 1 статьи 2 Налогового кодекса РФ закреплено, что законодательство о налогах и сборах регулирует властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в Российской Федерации...». Под взиманием федеральных налогов и сборов в науке финансового права понимают право Российской Федерации требовать их уплаты от соответствующих субъектов, обязанных их уплачивать. Право Российской Федерации на взимание налогов и сборов производно от ее суверенного права на их установление и также является суверенным.

Российская Федерация является субъектом финансового права и в отношении права на использование денежной эмиссии. Денежная эмиссия согласно статьи 71 Конституции РФ является суверенным правом РФ. В свою очередь, денежная эмиссия является составной частью финансовой деятельности государства, т.к. последняя опирается на денежную систему².

Однако компетенция государства (финансовая правосубъектность) в области финансов проявляется не только в его суверенных правах в этой области, о чем говорилось выше. Субъектом финансового права Российская Федерация является и в таких сферах, в которых ее права не являются ее суверенными правами, т.к. такие права РФ могут принадлежать и другим субъектам права.

Например, в сфере государственного кредита, что вытекает из содержания статьи 89 и части 1 статьи 97 Бюджетного кодекса РФ, поскольку в соответствии с данными нормами из государственных заимствований возникают долговые обязательства Российской Федерации. К финансовым правам Российской Федерации следует отнести также ее право на выпуск государственных ценных бумаг и определение порядка их выпуска обращения и погашения; право на производство затрат по размещению долговых обязательств за счет средств федерального бюджета.

1 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 03.12.2012) // Собрание законодательства РФ, № 31, 03.08.1998, ст. 3824.

2 Финансовое право Российской Федерации: Учебник / отв. ред. Карасева М.В. М., 2002. С.114; Бельский К.С. «Эмиссионное право как институт финансового права» // Государство и право, 2006, № 5, С. 48 – 49; Царева Л.К. «Эмиссионное право и его место в системе права»: / Материалы международной научно-практической конференции. 27-28 мая 2009 г. г. Одесса. С. 139 -142.

Субъектом финансового права Российская Федерация является и в случае излишнего взыскания налогов и сборов, а также пеней, поступающих в федеральный бюджет. Она несет финансово-правовую ответственность в виде уплаты процентов на сумму излишне взысканного налога или сбора. Данная ответственность Российской Федерации является финансово-правовой, поскольку, она реализуется за счет казны - части федерального бюджета, находящегося в ее собственности, и возникает из противоправного действия налогового органа, представляющего интересы государства.

Итак, Российская Федерация как субъект финансового права занимает важнейшее место среди субъектов финансового права, осуществляя свои финансовую компетенцию (полномочия), она выступает, как правило, в качестве суверена, обеспечивающего выполнение своих финансовых обязательств за счет принадлежащей ему казны¹. Но Российская Федерация может осуществлять финансовую компетенцию (полномочия) не выступая в качестве суверена, как и иные субъекты.

Следующим субъектом финансового права следует признавать не только Российскую Федерацию, т. е. государство в целом, но и субъекты Федерации². В соответствии со статьи 73 Конституции РФ субъектам Российской Федерации предоставляются самостоятельные права и вся полнота государственной власти на своей территории. Это дает право субъектам Федерации осуществлять собственное правовое регулирование, включая принятие законов и иных нормативных правовых актов. При этом в литературе отмечается равноправие субъектов Российской Федерации, т.е. они имеют одинаковые предметы ведения, равные права и возможности, в том числе равенство их финансовой компетенции.

Следует отметить, что верховенство Конституции Российской Федерации и федеральных законов закрепляются нормами Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации»³. Статьи этого закона определяют: принципы деятельности органов государственной власти субъектов РФ (ст. 1), их систему (ст. 17) и ответственность (ст. 3.1); бюджетные, налоговые полномочия (ст.5); основы взаимодействия законодательного (представительного) органа государ-

1 Согласно п. 4 ст. 214 ГК РФ под казной Российской Федерации или субъекта Российской Федерации следует понимать средства соответствующего бюджета и иное государственное имущество, не закрепленное за государственными предприятиями и учреждениями.

2 Субъектами Российской Федерации признаются такие субъекты, которым в соответствии со ст. 65 Конституции РФ придан статус субъектов Федерации.

3 Российская газета. 19 декабря 1999 г.

ственной власти субъекта и органов исполнительной власти субъекта (ст. 23); общие принципы разграничения полномочий между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъекта Федерации (ст. 26.1) и т.д.

Субъекты Российской Федерации наделены финансовой правосубъектностью (компетенцией) и реализуют свои суверенные права в этой сфере. Так же как и на федеральном уровне, субъекты Российской Федерации являются субъектами финансового права в отношении материальных бюджетных прав, а также прав на рассмотрение и утверждение собственного бюджета и отчета о его исполнении. Субъекты Российской Федерации являются субъектами финансового права в различных межбюджетных отношениях: в отношениях с Российской Федерацией и муниципальными образованиями (ст. 135 Бюджетного кодекса РФ). Эти отношения возникают в связи с предоставлением и получением дотаций, субвенций, субсидий, бюджетных кредитов. Субъекты Российской Федерации являются субъектами финансового права так же в отношении прав на установление и введения региональных налогов, на осуществление прав в сфере государственного кредита и т.д.

В Конституциях и Уставах субъектов Российской Федерации закрепляется право субъектов Российской Федерации на собственный бюджет; в Налоговом кодексе РФ закрепляется право субъектов Российской Федерации на установление и введение региональных налогов и сборов, в соответствии с Бюджетным кодексом РФ субъекты Российской Федерации имеют право на выпуск долговых обязательств, которые обеспечиваются казной субъекта Российской Федерации.

Субъекты Федерации, обладая собственными материальными и финансовыми ресурсами, проводят в жизнь различные региональные программы по развитию социальной сферы, культуры, экономики на своей территории, реализация которых во многом зависит от степени обеспеченности денежными ресурсами.

Субъекты Российской Федерации выступают в качестве субъектов финансового права также при излишнем взыскании налогов и сборов. Тогда они несут финансово-правовую ответственность в виде процентов на сумму излишне взысканного налога (п. 4 ст. 79 Налогового кодекса РФ).

Осуществляя финансовую деятельность, субъекты Российской Федерации способствуют реализации финансовой политики государства в целом, которая оказывает влияние на экономическую и духовную жизнь общества. Пределы их финансовой деятельности ограничены территориальными границами. Власть осуществляет свои полномочия с учетом конституционного разграничения предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти и органами регионов. Ответ-

ственность Российской Федерации и ее, как отмечалось в литературе, субъектов, в настоящее время становятся взаимной¹.

Российская Федерация и субъекты Российской Федерации, являясь субъектами финансового права, вступают в конкретные финансовые правоотношения через определенные государственные органы.

Подводя итог, трудно не согласиться с мнением О.Е. Кутафина о том, что субъекты Российской Федерации являются самостоятельными субъектами в составе Федерации, которые обладают всей полнотой власти, за исключением полномочий, находящихся в ведении федеральных органов государственной власти². Финансовая правосубъектность регионов (субъектов Федерации) является фундаментом, сутью их финансово-правового статуса.

Характерной чертой финансовой правосубъектности субъектов Российской Федерации является ее, как справедливо подчеркивает Ю.А. Смирникова, неразрывная связь с конституционной правосубъектностью, более того, невозможность их существования друг без друга³. К тому же характеризуя финансово-правовой статус субъекта Российской Федерации, следует учитывать и то, что они занимают промежуточное положение между Российской Федерацией и муниципальными образованиями.

В науке финансового права специфической чертой финансово-правового статуса «публично-правовых образований» (по нашему мнению, более точно эту группу субъектов финансового права следует называть «публично-правовые территориальные образования»), является слияние их прав и обязанностей. Наиболее ярко неотделимость финансовых прав от обязанностей, а также обязанность осуществления финансовых полномочий проявляются в бюджетном праве.

Н.И. Химичева, справедливо утверждает, что Российская Федерация, ее субъекты выступают субъектами права в финансовых отношениях, связанных с государственным (муниципальным) долгом при выпуске облигаций государственных (муниципальных) займов, при использовании банковского кредита для покрытия недостатка бюджетных средств. Соответствующие органы государственной власти в этом случае выступают от имени и в интересах в целом Российской Федерации, республики, области и т. д., которые и являются носителями прав и обязанностей. Выполнение финансовых обязанностей перед другими субъектами обеспечивается при

1 См.: Древаль Л.Н. Указ соч. С. 177.

2 См.: Козлова Е.И., Кутафин О.Е. Конституционное право России. М., 1995. С. 342.

3 Смирникова Ю.Л. Финансово-правовой статус субъектов Российской Федерации: Монография. – М.: РПА МЮ РФ, 2003. С. 18.

этом за счет средств государства или его территориальных подразделений, т. е. соответствующего государственного бюджета¹.

Финансово-правовой статус государственных органов определяется объемом их компетенций. Содержание финансово-правового статуса таких субъектов финансового права составляют их права и обязанности, прямо указанные в законодательстве. Решения и действия государственных органов, принятые и осуществленные в рамках дозволенного, обязательны для всех иных субъектов финансового права. Выход государственного органа за пределы своей финансовой компетенции, равно как и ее неосуществление в надлежащем объеме, всегда является неправомерным, противозаконным деянием (действием или бездействием).

Секция «Промышленность: Состояние, перспективы, инновации»

Агафонов С.В.

Способы ремонта бетонных элементов ГТС с помощью жидких геомембран

*ФГБНУ «РосНИИПМ»
(Ростовская обл.)*

В настоящее время для ремонта бетонных ГТС широкое применение находят современные материалы такие, например, как жидкие геомембраны. Жидкая геомембрана имеет максимальную степень защиты от воздействия ультрафиолетовых лучей. Независимо от стадии затвердевания или возраста предыдущего покрытия напыляемая гидроизоляция из жидкой резины связывается на молекулярном уровне, создавая подобие «сварки», с таким же материалом.

Основными преимуществами жидких геомембран являются:

- бесшовное нанесение, монолитным ковром при отсутствие стыков;
- проникновение даже в мельчайшие поры и трещины, их замоноличивание;
- высокая эластичность (до 1200 %) и гибкость покрытия, которые допускают смещение поверхности, на которую нанесена жидкая геомембрана;
- прекрасная адгезия (прилипание) со всеми видами оснований даже при нанесении на влажную поверхность;
- наносится и затвердевает без подогрева (холодное напыление). Нет необходимости в горелках, кострах, котлах, кислородных баллонах и прочих элементах, что снижает общую стоимость при строительстве;

¹ Финансовое право: Учебник / отв. ред. Химичева Н.И. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2008. С. 83.

- жидкая геомембрана может эксплуатироваться при температурах от минус 45 °С до плюс 98 °С.

В основном нуждаются в ремонте бетонные части гидротехнического сооружения, а именно:

1) незначительные разрушения бетонной облицовки (мелкие трещины), которые вызывают просачивание воды непосредственно через тело сооружения;

2) неглубокие трещины длиной до 30 см и глубиной до 10 см;

3) глубокие трещины (более 30 см) или частичное разрушение бетонной облицовки ГТС.

В первом варианте продукт наносится на растрескавшуюся поверхность одним слоем толщиной 1,5-2 мм.

Для разрушений, связанных с образованием небольших трещин, при необходимости вместе с геомембраной необходимо использовать геотекстиль [1]. Геотекстиль в комплексе с жидкой геомембраной позволяет получить водонепроницаемое покрытие с повышенными прочностными характеристиками, более устойчивое к механическим нагрузкам при отрицательных температурах зимой и более жесткое при высоких температурах летом.

Для ремонта появившихся глубоких трещин или частично разрушенной облицовки бетонной части сооружения рекомендуется использовать полимерную арматуру. Это создает жесткую структуру вместе с геотекстилем в качестве дополнительной армирующей составляющей.

Жидкие геомембраны могут стать современным решением многих проблем, связанных с ремонтом бетонных гидротехнических сооружений, при использовании технологий, применяемых в гражданском строительстве.

Литература:

1. Выбор эффективной и надежной противofильтрационной защиты русел открытых каналов при реконструкции оросительных систем: рекомендации / В. Н. Щедрин [и др.]. – М.: СКНЦВШ ЮФО, 2008. – 68 с.

Беляевская Т.Г.

**Принципы проектирования регионального
лесопрмышленного кластера**

*Санкт-Петербургский Государственный
Политехнический Университет*

В настоящее время большое внимание уделяется кластерному подходу как новой управленческой технологии развития региональной инновационной системы. Данный подход позволяет четко и эффективно управлять взаимодействием между государством, бизнесом и наукой.

Существующие кластеры строятся на основе «лучших практик», не учитывая отраслевой принадлежности, местоположения и внутреннюю организацию. При их формировании в качестве базового метода используется метод экспертных оценок, что приводит к субъективности оценки и отсутствию систематического сбора информации о кластере.

Согласно [2], кластер – это устойчивое территориально-отраслевое партнерство компаний (поставщики, производители, посредники) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), объединенное инновационной программой создания и внедрения передовых производственных, инжиниринговых и управленческих технологий с целью повышения конкурентоспособности участников кластера и в целом экономики страны, региона. Таким образом, кластер обладает структурной сложностью и многообразием функций, поэтому для его успешного формирования необходим соответствующий подход, в основе которого лежит проектирование. Опишем основные принципы проектирования: обратное проектирование, использование комплекса моделей и системность.

Первый принцип заключается в системном подходе. Кластер представляет собой взаимосвязь между элементами, которая выражается в виде материальных (товар, капитал и т.д.) и нематериальных (знания, информация) потоков и ограничена рамками региона. Поэтому целесообразно рассматривать кластер как подсистему региональной инновационной системы.

Принцип обратного проектирования заключается в том, что следует проектировать не «отрасль под кластер», а «кластер под отрасль», т.е. необходимо создание универсальной модели и алгоритма, позволяющих проектировать кластер с учетом начальных условий, особенностей территории и существующих элементов [3].

Для разработки универсальной модели следует рассмотреть классификацию моделей по уровню развития (таблица 1.1.)

Таблица 1.1. Классификация моделей по уровню развития кластера

Уровни развития	Модель	Краткая характеристика
Агломерация (прообраз кластера)	Экспертные оценки	Оценка текущего состояния отрасли (стоит ли развивать отрасль в регионе), степень инновационности и локализации отрасли.

Возникающий кластер	Структурно-функциональная модель	Определение начальной структуры (ядра кластера и элементов, входящих в состав), установление взаимосвязи между элементами и выделение их функций
Развивающийся кластер	Гравитационная модель	Отбор потенциальных участников и мониторинг активности взаимодействия между ними на основе показателя уровня распространения знаний
Зрелый кластер	Когнитивные карты	Установление взаимосвязи между параметрами и степень их влияния на процесс
Трансформация	Дорожная карта	Определение путей технологического развития и границ кластера

Третий принцип заключается в том, что для проектирования кластера рекомендуется использование комплекса формальных моделей (рассмотренных в классификации), применяемых на этапах проектирования.

Выделенные принципы предложено использовать при проектировании лесопромышленного комплекса Вологодской области. Развитие отрасли в данном регионе является одним из приоритетных направлений. В области собраны все виды деятельности – от заготовки древесины до ее глубокой переработки, существуют начальные условия и элементы для создания кластера, но система работает неэффективно. Таким образом, при проектировании кластера следует использовать предложенные принципы.

Литература:

1.Туккель И.Л. Методы и инструменты управления инновационным развитием промышленных предприятий / И.Л. Туккель, С.А. Голубев, А.В. Сурина, Н.А. Цветкова/ Под ред. Туккеля. – СПб.: БХВ – Петербург, 2013.- 2008 с.:ил. – С. 91-108

2.Чистякова Н.О. Региональная инновационная система: сущность, структура, специфика// Инновации. - 2007. - № 4. - С. 56-59

3.Богомолов В.А., Сурина А.В. Общие подходы к формированию инновационного кластера как модели развития экономических систем // Научно – технические ведомости. Инноватика. -2009. -№5. – С.73-76.

Горбоконенко Е.Е.

**Основные проблемы качества на предприятиях
радиоэлектронной промышленности**

ФГБОУ ВПО «МГТУ МИРЭА»

(г. Москва)

Проблема обеспечения качества радиоэлектронной аппаратурой (РЭА) для предприятия радиоэлектронного комплекса является весьма актуальной. По статистическим данным, на предприятии доля расходов на устранение неисправности РЭА в процессе ее изготовления, испытаний и последующего гарантийного периода эксплуатации составляет до 50-70% от общего объема производства продукции, что в несколько раз превышает затраты зарубежных фирм, где этот показатель не превышает 10-15%.

Основными причинами возникновения дефектов в продукции являются:

- критическое состояние технологического оборудования предприятия;
- устаревшие технологии производства;
- отсутствие современных материалов и комплектующих изделий;
- отсутствие квалифицированного персонала, способного эффективно использовать современные технологии;
- отсутствие скоординированной программы, направленной на повышение качества выпускаемой продукции.

Из приведенных данных следует, что обеспечение требуемого уровня качества для предприятий радиоэлектронной промышленности имеет важное стратегическое значение, так как вследствие низкого уровня качества происходят снижение безопасности использования и экономические потери из-за большого числа рекламаций. Поэтому вопросам обеспечения качества своей продукции любое предприятие придает первостепенное значение. Одним из основных принципов деятельности предприятия является закладка основ качества уже на первых стадиях разработки и обеспечение коммерческого выпуска только той продукции, которая отвечает требованиям качества международного уровня.

При учете данного принципа, издержки на обеспечение качества разработки РЭА гарантированно окупаются в будущем существенным снижением затрат на выявление несоответствий, возникающих в процессе производства. Для этого необходимо разработать следующие меры по повышению качества производства:

- обеспечить предприятие современным оборудованием, необходимым для осуществления работ;
- создание системы межотраслевого контроля качества продукции;
- повышение квалификации персонала и его мотивация на более качественное выполнение поставленных задач.

Приведенные меры помогут предприятию выйти на новый уровень качества продукции и повысить свою конкурентоспособность, и тем самым выйти на мировой уровень. Подводя итог выше сказанному, необходимо отметить, что предприятия радиоэлектронной промышленности всегда должны уделять особое значение уровню качества производимой продукции.

Литература:

- 1.ГОСТ ISO 9001-2011 «Система менеджмента качества. Требования»
 - 2.ГОСТ Р ИСО 9004-2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества».
-

Горохов В.В., Горячев С.В.

**Способ работы детандер-генераторного агрегата
с применением теплового насоса и использованием
абсорбционной холодильной машины**

*Оренбургский Государственный Университет
(г. Оренбург)*

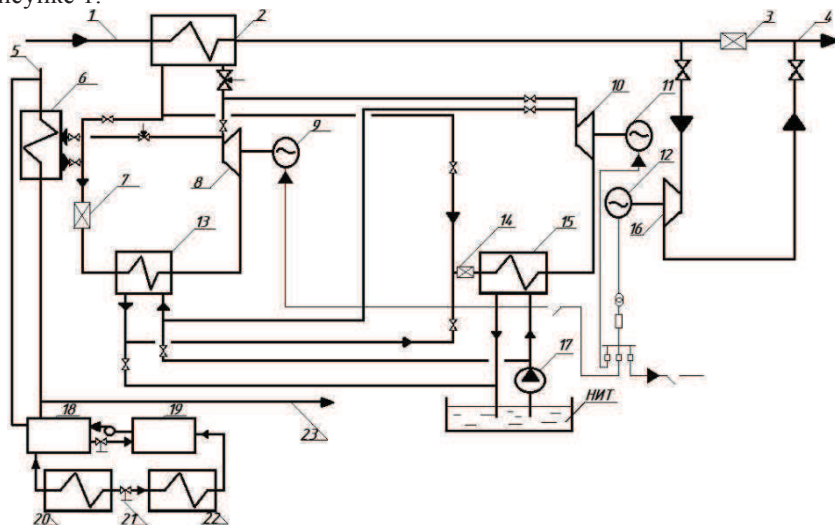
В настоящее время, вопрос создания экологичной и экономически выгодной энергетической системы волнует все развитые промышленные страны, в том числе и Россию. Осуществляется разработка и внедрение “нетрадиционных” технологий, таких как выработка электрической энергии с помощью солнечных батарей и ветрогенераторов. Но даже усовершенствование традиционных технологических процессов позволяет извлекать выгоду там, где ранее это не представлялось возможным. В данной статье будет рассмотрен способ совместной выработки электроэнергии, тепла и холода в системе газоснабжения на станциях технологического понижения давления газа (газораспределительных станциях – ГРС и газорегуляторных пунктах - ГРП). На сегодняшний день, подавляющее большинство ГРС и ГРП осуществляют процесс понижения давления за счёт дросселирования потока газа, в результате чего теряется колоссальное количество энергии.

Одной из возможностей решения данной проблемы является установка детандер-генераторного агрегата, который представляет собой устройство, в котором энергия движущегося потока газа сначала преобразуется в детандере в механическую энергию, а далее в электрическую в генераторе.

Многие эксплуатируемые ДГА хоть и позволяют производить электроэнергию более экономично, чем традиционные установки, но всё же требуют для обеспечения их работы сжигания топлива. Предлагается способ работы ДГА без сжигания топлива, в котором подогрев газа перед детандером производится с помощью теплонасосной установки (ТНУ), которая частично использует энергию, производимую на электрогенераторе.

ТНУ использует лишь низкопотенциальную теплоту, и не требует сжигания топлива. Также тепловой насос позволяет вырабатывать тепло для небольшого количества потребителей и подогревать воду, которая в дальнейшем будет использоваться на абсорбционной холодильной машине для производства холода.

Принципиальная схема детандер-генераторного агрегата с основным и дополнительным подогревами газа перед детандером и возможностью выработки холода благодаря одноступенчатой АБХМ представлена на рисунке 1.



1-трубопровод высокого давления, 2- теплообменник подогрева газа высокого давления, 3- дросселирующее устройство газопровода, 4- трубопровод низкого давления, 5- трубопровод с подогреваемой водой, 6- теплообменник подогрева воды, 7- дроссель, 8- компрессор ТНУ-1, 9- электродвигатель ТНУ-1, 10- компрессор ТНУ-2, 11- электродвигатель ТНУ-2, 12- генератор, 13- испаритель, 14- дроссель, 15- испаритель, 16- детандер, 17- насос для перекачки агента от низкопотенциального источника теплоты (НИТ), 18- десорбер(АБХМ), 19- абсорбер(АБХМ), 20- конденсатор(АБХМ), 21- расширительный клапан, 22 – испаритель, 23- горячая вода в сеть.

Рисунок 1 - Принципиальная схема ДГА с основным и дополнительным подогревами газа перед детандером и подогревом постороннего потока с помощью теплого насоса и, подключённой одноступенчатой абсорбционной холодильной машины.

Установка работает следующим образом: газ высокого давления поступает в теплообменник 2, в котором происходит подогрев газа хладагентом

том контура теплонасосной установки. Нагретый газ подаётся в детандер 16, в котором расширяясь, производит механическую работу, преобразующаяся в электроэнергию в электрогенераторе 12. После этого газ поступает в трубопровод низкого давления. Частично, выработанная электроэнергия, расходуется на работу двух теплонасосных установок, большая же часть может быть направлена в электрическую сеть для потребителей.

Кроме выработки электроэнергии в данной схеме возможно получение холода с помощью АБХМ. Греющей средой в машине является горячая вода, нагретая тепловым насосом. Хладагент испаряется при понижении давления в испарителе 22. Этот процесс идет с поглощением теплоты. Процесс понижения давления в испарителе происходит за счет объемного поглощения хладагента жидким абсорбентом в абсорбере 19. Затем абсорбент с поглощенным им хладагентом (бинарный раствор) поступает в десорбер 18. В десорбере бинарный раствор нагревается за счет теплоты горячей воды, подаваемой к десорберу, в результате чего происходит выделение хладагента из абсорбента. Обедненный абсорбент из десорбера возвращается в абсорбер. Хладагент поступает под большим давлением в конденсатор 20, где переходит в жидкую фазу с выделением теплоты, а затем через расширительный клапан 21 поступает в испаритель, после чего начинается новый цикл.

Нами предложен способ работы детандер-генераторной установки с тригенерационным циклом. Данная установка пока проигрывает по экономическим показателям установкам с подогревом газа высокопотенциальной теплотой, получаемой при сжигании топлива, но в перспективе повышения цен на различные виды топлива, в том числе газ, экономические показатели аналогичных установок позволят производить их и устанавливать на газопроводы в промышленных масштабах.

Тимошенко В.Н., Изотов А.И.

Повышение ресурса и надёжности узлов токосъёма

*ФГБОУ ВПО «ВятГУ»
(г. Киров)*

В тракторах и комбайнах широко применяются коллекторные электрические машины для стартеров, вентиляторов очистки воздуха и обдува кабины, привода стеклоочистителя и др. Основным фактором, определяющим ресурс коллекторных электрических машин, является износ токоведущих щёток.

Коллективом кафедры ЭМА Вятского государственного университета разработан способ снижения износа токоведущих щёток и контактных поверхностей в коллекторных машинах за счёт установки смазывающих щёток, выполненных на основе дисульфида молибдена. Смазывающая

щетка устанавливается на набегающий край токоведущей щетки (рис. 1) или между токоведущими щётками (рис. 2) для того, чтобы исключить влияние искрения сбегающего края. Нами разработана промышленная технология изготовления смазывающих щёток. Созданы физические модели методом планирования эксперимента, позволяющие на стадии проектирования электрических машин прогнозировать ожидаемый износ токоведущих щёток в случае применения смазывающих, а также подбирать контактные пары токоведущая щётка – коллектор, обеспечивающие возможность применения смазывающих щёток. Для коллекторного двигателя переменного тока мощностью 2,2 кВт (медный коллектор, щётки Г-33И) варьирование производилось тремя факторами: частотой вращения якоря (x_1), подачей смазки (x_2) и давлением на токоведущую щетку (x_3). Подставляя их в уравнение регрессии можно найти ожидаемый износ токоведущих щёток:

$$Y = 1,4937 - 0,0001 \cdot x_1 - 0,4841 \cdot x_2 + 0,0039 \cdot x_3 - 2,5183 \cdot 10^{-6} \cdot x_1 \cdot x_2 - 0,0005 \cdot x_2 \cdot x_3 + 5,8429 \cdot 10^{-9} \cdot x_1^2 + 0,0479 \cdot x_2^2 - 1,3328 \cdot 10^{-7} \cdot x_3^2.$$

Проведённые нами исследования показали, что при использовании смазывающих щёток износ токоведущих щёток в коллекторных машинах постоянного тока приводит к уменьшению износа токоведущих щёток в 3-4 раза, в коллекторных машинах переменного тока в 2-3 раза с одновременным уменьшением уровня радиопомех по мощности и напряжению.

Наблюдается уменьшение износа коллекторов в 2 раза.



Рис. 1 – Модернизированный щеткодержатель

1 – обойма для смазывающей щетки;

2 – обойма для токоведущей щетки

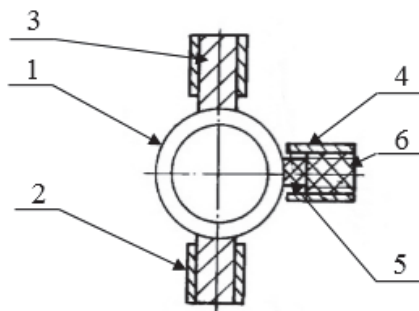


Рис. 2 – Установка смазывающей щетки между токоведущими
1-коллектор; 2 - щёткодержатель; 3 - токоведущая щетка; 4 – щётко-
держатель для смазывающей щётки; 5-смазывающая щётка; 6-
текстолитовая вставка.

В табл. 1, 2 приводятся данные по влиянию установки смазывающих щёток на рабочие характеристики коллекторной машины переменного тока в случае, когда коллектор выполнен из меди (М1) и меди с добавкой серебра (ПКМС). На рис. 3 приведены кривые, характеризующие износ смазывающих и токоведущих щёток, установленных на коллектор из меди М1. В табл. 3, 4 приводятся данные по влиянию смазывающих щёток на уровень радиопомех по напряжению и по мощности для различных марок токоведущих щёток.

В 2012 г. закончены работы, проводимые с ОАО «Электромашиностроительный завод «Лепсе» по увеличению ресурса щёток и снижению уровня радиопомех на вновь спроектированном коллекторном двигателе переменного тока мощностью 2,4 кВт (с повышенной частотой вращения) привода МШУ с коллектором изготовленным из материала ПКМС (медь с добавкой серебра). Ресурс токоведущих щёток Г-33И и Г-33МИ за счёт установки смазывающих был увеличен в 2,2 и 1,7 раза соответственно. Применение щёток ЭГ-61А в сочетании со смазывающей позволило увеличить ресурс по отношению к базовой Г-33И без смазывающей щётки больше чем в 4 раза. В настоящее время проводятся работы по внедрению смазывающих щёток в серийное производство.

Таким образом, применение смазывающих щёток приводит к увеличению ресурса токоведущих щёток и снижению уровня радиопомех по напряжению и мощности с уменьшением износа коллектора.

Табл. 1 - Рабочие характеристики двигателя 2,2кВт (коллектор из меди М1)

Параметры	Без смазывающей щётки					Установлена смазывающая щётка				
Момент на валу M_2 , Н·м	0	10	20	30	40	0	10	20	30	40
Потребляемая мощность P_1 , Вт	630	950	1400	1600	2000	640	920	1300	1700	2000
Потребляемый ток I , А	2,5	4,4	6,5	8,5	10,4	2,45	4,3	6,5	8,5	10,3
Частота вращения, об/мин	21913	17654	15288	13650	13104	21891	17629	15190	13617	12900
Уровень искрения, балл	1 ½	1 ½	1 ½	1 ½	1 ½	1 ½	1 ½	1 ½	1 ½	1 ½
Температура коллектора °С	125					110				

Табл. 2 - Рабочие характеристики двигателя 2,4кВт (коллектор из меди с добавкой серебра ПКМС)

Параметры	Без смазывающей щётки				Установлена смазывающая щётка			
Момент на валу M_2 , Н·м	0	10	20	30	0	10	20	30
Потребляемая мощность P_1 , Вт	1050	1450	1870	2320	1070	1500	1900	2300
Потребляемый ток I , А	5	7,2	9,4	10,6	5,2	7,4	9,5	11,6
Частота вращения, об/мин	5784	5082	4800	4482	5824	5166	4735	4448
Уровень искрения, балл	1 ½	1 ½	2	2	2	2	1 ½	1 ½
Температура коллектора, °С				122	107			

Табл. 3 - Уровень радиопомех по напряжению, дБ

Частота, МГц	0,16	0,24	0,55	1	1,4	2	3,5	6	10	22	30
По ГОСТ Р51318.14.1-99	75,5	72,1	69	69	69	69	69	74	74	74	74
ЭГ-84М	56	58	55	43	42	46	49	48	40	48	44
ЭГ-84М с ДМ	46	47	42	35	34	36	37	36	38	42	38
ЭГ-84 УМК	55	59	54	42	41	47	50	47	41	47	43
ЭГ-84УМК с ДМ	45	48	41	36	35	37	38	35	39	41	37
Г-33И	48	48	43	36	35	38	37	41	42	30	30
Г-33И с ДМ	46	47	38	33	33	38	32	32	36	27	26

Табл. 4 - Уровень радиопомех по мощности, дБ

Частота, МГц	30	45	60	90	150	180	220	300
По ГОСТ Р51318,14,1-99	55	55,6	56,3	57,2	59,5	60,6	62	65
ЭГ-84М	42,4	41,4	45,4	48,4	37,9	37,5	31,3	28,8
ЭГ-84М с ДМ	38,4	34,4	41,4	38,4	33,9	33,5	26,3	21,8
ЭГ-84 УМК	38,4	30,4	39,4	42,4	32,9	32,5	29,3	25,8
ЭГ-84УМК с ДМ	38,4	30,3	39,2	42,4	32,9	32,5	26,3	21,8
Г-33И	46,4	44,4	49,4	48,4	41,9	40,5	34,3	30,8
Г-33И с ДМ	43,4	41,4	47,4	45,4	41,9	30,5	27,3	22,8

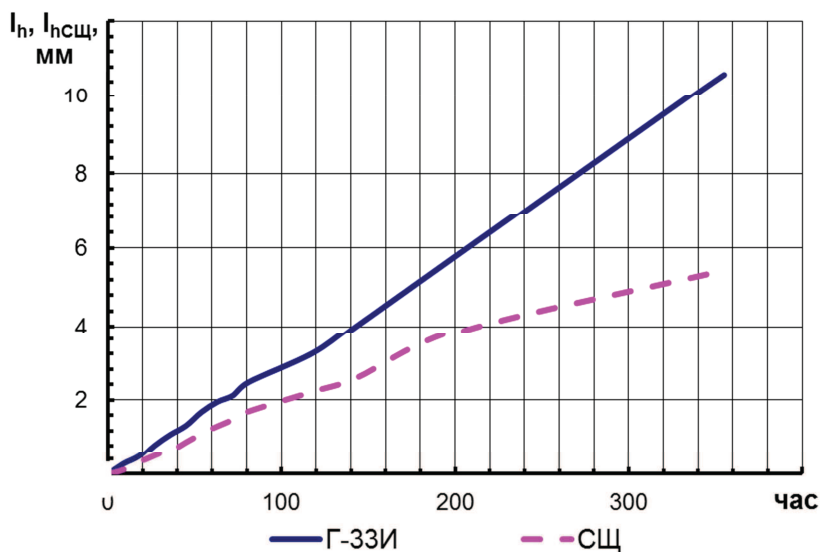


Рис. 3 - Износ токоведущих щёток (I_h) марки Г-33И и смазывающей щётки ($I_{hсщ}$) при их совместной установке на коллектор

Литература:

1. Патент. Изотов А.И., Мамаев Г.А. и др. «Узел скользящего токосъема». RU 2162261 от 04.08.2009 г.

2. Патент. А.И. Изотов, Г.А. Мамаев, В.А. Шабардин, С.А. Изотов и др. «Узел скользящего токосъема электрических машин» МКИ5 H01R39 00 А.С. №2162261, 1999 г.

3. Патент. А.И. Изотов, Г.А. Мамаев, В.А. Шабардин, С.А. Изотов и др. «Коллекторная электрическая машина переменного тока» МКИ⁵ H01R39 04 А.С. №2291530, 2005 г.

4. Улучшение характеристик электрических машин за счёт применения смазывающих щёток, выполненных на основе дисульфида молибдена / Изотов А.И., Мамаев Г.А., Беспалов В.Я., Никулин С.В., Тимошенко В.Н. // ж. Электротехника №6, с. 33-39, 2007г.

Крамаренко А.В.

**Система оценки качества продукции предприятия РЭК
на всех этапах жизненного цикла**

МГТУ МИРЭА

(г. Москва)

Приоритетным направлением развития отечественных предприятий радиоэлектронного комплекса является инновационное развитие, которое немислимо без эффективной системы оценки качества продукции.

На данный момент, система оценки качества продукции представляет собой организационную структуру, состоящую из процедур, процессов и ресурсов, обеспечивающих соответствие продукции или услуги установленным требованиям. Фундаментальным является следующий принцип системы: управление качеством охватывает все этапы жизненного цикла продукции, которые характеризуется четкой спецификой работ, производимых на этом этапе, и конечными результатами.

По ГОСТ Р 53791 - 2010, существуют следующие этапы жизненного цикла продукции производственно-технического назначения:

1. обоснование разработки;
2. разработка ТЗ;
3. проведение ОКР;
4. производство и испытания;
5. модернизация;
6. использование (эксплуатация);
7. ликвидация

Современная система оценки качества продукции, независимо от формы собственности и масштаба производственной деятельности, должна оптимально сочетать действия, методы и средства, обеспечивающие, с

одной стороны, изготовление продукции, удовлетворяющей текущие запросы и потребности рынка, а с другой - разработку новой продукции, способной удовлетворять будущие потребности и будущие запросы рынка. Необходимость этого обусловлена, в частности, появлением таких новых задач, как планирование и оценка качества труда, анализ качества продукции, контроль исполнительской дисциплины, оперативное планирование повышения качества продукции

Для этого предполагается решение следующих задач:

1) Получение объективной оценки качества продукции на различных этапах взаимодействия разработчиков, изготовителей и потребителей с учетом взаимосвязи качества, количества и цены потребления;

2) Выявление показателей, характеризующих качество продукции, а также объективного отражения их в нормативно-технических документах на продукцию;

3) Получение всех необходимых объективных данных о качестве продукции, ее техническом уровне и конкурентоспособности на любом этапе жизненного цикла продукции.

Отсутствие экономической эффективности при повышении качества продукции практически не бывает. Предприятия РЭК, которые изготавливают продукцию, которая не является высококачественной или не конкурентоспособной, являются заинтересованными в повышении качества, поскольку это всегда означает выход на новые рынки сбыта продукции, расширение производства, увеличение прибыли. В наше время всегда существует возможность модернизации производства и улучшение качества продукции предприятий радиоэлектронного комплекса на всех этапах жизненного цикла.

В итоге, повышение качества продукции на всех этапах жизненного цикла, всегда будет положительным, экономически выгодным фактором развития предприятий радиоэлектронного комплекса.

Митрошин Н.А.

**Система управления эффективностью предприятия разработчика
и изготовителя**

МГТУ МИРЭА (г. Москва)

Научно-технический прогресс на современном этапе в области эффективной организации при разработке и производстве электронных изделий радиоэлектронной аппаратуры (РЭА), находит свое выражение в непрерывном их совершенствовании по техническим параметрам, расширению диапазона функциональных возможностей. В этих условиях немаловажной остается задача обеспечения минимальных производственных затрат при высоком качестве и надежности изделий РЭА в условиях жесточайшей конкуренции с зарубежными фирмами.

С момента начала внедрения стандартов на российских предприятиях остаются актуальными вопросы оценки эффективности процессов системы менеджмента, качества. Предприятие должно применять подходящие методы мониторинга системы менеджмента качества, для оценки её эффективности. Для выполнения этого требования каждому предприятию необходимо определить свои требования к мониторингу и правилам его выполнения, чтобы продемонстрировать способность выделенных процессов системы менеджмента качества достигать запланированных результатов, иначе необходимо разрабатывать и внедрять корректирующие и предупреждающие действия для обеспечения соответствия продукции. На предприятии должна существовать чёткая процедура ведения постоянной отчётности о проведении мониторинга.

Проблема определения эффективности системы менеджмента качества, представляет собой один из наиболее дискутируемых в экономической литературе вопросов. В стандартах ИСО 9000 отмечается особое значение оценки эффективности системы, менеджмента качества. Однако методика их расчёта не определена. Это объясняется многогранностью проблемы, разнообразием факторов, влияющих на эффективность в области качества.

Для повышения эффективности процесса нужно:

1. выбрать не эффективные процессы,
2. Продумать пути изменения процессов и подобрать инструменты для повышения эффективности.
3. Оценить стоимость инструментов, стоимость их запуска в работу и поддержки в рабочем состоянии.
4. Провести работы по изменению процессов и внедрить использование новых инструментов и замерить результаты.

Основная задача каждого предприятия всегда должна заключаться в удовлетворении требований потребителя. Продукция, не удовлетворяющая этим требованиям, перестает пользоваться спросом, а предприятия рано или поздно становятся банкротами. Поэтому стратегия деятельности предприятия должна быть направлена на обеспечение высокого качества своей продукции, являющегося основной составляющей конкурентоспособности. Организация должна разработать, задокументировать, внедрить и поддерживать в рабочем состоянии систему менеджмента качества, постоянно улучшать ее результативность в соответствии с требованиями настоящего стандарта.

Литература:

1. Аристов О.В. Управление качеством. - М.: Инфра-М, 2006. — 240 с.
2. Ю.И. Ребрин Управление качеством Изд-во ТРТУ, 2004.
3. Орлов К.А. Конспект лекций «управление качеством».- М.: МИР-ЭА 2012.

Носов П.С., Горячев С.В.,
Отопление на основе инфракрасных лучей
ФГБОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»
(г. Оренбург)

Повышение эффективности систем теплоснабжения и снижение затрат бесспорно является актуальной задачей. Один из способов снижения затрат — использование газовых инфракрасных излучателей. Принцип инфракрасного отопления строиться на том, что нагревается не воздух, а непосредственно люди и предметы, находящиеся в помещении.

Инфракрасные световые обогреватели – это особый вид устройств, принцип действия которых люди позаимствовали у природы. Солнечные лучи, пронизывающие космическое пространство, достигают поверхности нашей планеты и нагревают ее. Лучи инфракрасного спектра повышают температуру всех предметов, встречающихся на их пути, при этом они практически не взаимодействуют с воздухом. По сути, воздух прогревается под воздействием тепла, излучаемого нагретыми солнцем предметами.

Тот же принцип работы используется в инфракрасных излучающих обогревателях: они повышают температуру находящихся в комнате людей и предметов интерьера, не растрачивая тепло на обогрев воздуха. Таким образом, в помещении, оборудованном приборами этого типа, человек будет ощущать тепло через 1–2 минуты после включения обогревателя.

Системы газовых инфракрасных излучателей (ГИИ) — современная технология, которая может помочь оптимально решить задачу отопления помещений промышленных предприятий. Главными преимуществами систем ГИИ по сравнению с другими типами систем отопления являются меньшая стоимость, более высокая энергетическая эффективность, экономичность и комфорт созданных условий труда. Область применения систем ГИИ обширна. Использование систем ГИИ может быть эффективно для помещений с уровнем потолков не ниже 3—4 м (цеха, склады, спортзалы, выставочные павильоны, бассейны, и т. д.). В жилых и офисных помещениях с более низкими потолками использовать ГИИ нельзя.

К достоинствам ИК - обогревателей относят:

- 1) экономичность;
- 2) высокий КПД (около 90%) ;
- 3) экологичность (нагревательные элементы не высушивают воздух в помещении);
- 4) большую скорость передачи тепла, безынерционность;
- 5) пожаробезопасность;

Современная экономика требует от производителей создания качественных, конкурентоспособных товаров, доступных широкому кругу по-

требителей, а значит достаточно недорогих по себестоимости. Использование ГИИ поможет не только эффективно обогревать большие промышленные помещения, но и позволит экономить средства предприятий за счет рационального использования ресурсов, направленных на обогрев промышленных объектов. А также согласно Федеральному закону от 23.11.2009 N 261-ФЗ "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ" инфракрасный световой обогреватель является источником, позволяющим более эффективно использовать невозобновляемые источники энергии.

Литература:

1)«Руководство по энергоэффективному оборудованию: Газовые инфракрасные обогреватели для промышленности».

2)URL:<http://www.verdit.ru/finansing/4327-heating-systems-with-infrared-radiation.html> (Дата обращения: 1.05.2013).

Степнов А.М.

**Проблемы качества электронных средств военного
и двойного назначения**

*Московский государственный технический университет
радиотехники, электроники и автоматики
(г. Москва)*

Движущей силой развития промышленности в условиях рыночной экономики является стремление предприятий повысить качество выпускаемой продукции, как обязательного условия ее реализации на рынке. Важнейшим показателем качества продукции является доля затрат на устранение дефектов в процессе производства и эксплуатации продукции в общей стоимости затрат на ее производство и эксплуатацию. Таким образом, качество продукции является важнейшим фактором, определяющим уровень эффективности производства и стоимости продукции. Повышение качества не только обеспечивает снижение затрат на устранение дефектов в процессе производства и эксплуатации продукции в общей стоимости затрат на ее производство и эксплуатацию, но и увеличивает деловую и инвестиционную привлекательность предприятия.

На сегодняшний день, обеспечение качества - это, действительно, наиболее серьезная проблема, без решения которой невозможна реализация серьезных программ и планов. В радиоэлектронном комплексе потеря качества и конкурентоспособности, в частности в гражданском секторе, уже привела к практическому вымыванию с отечественных рынков российских производителей электронной аппаратуры.

Более того, данные Министерства обороны (МО) свидетельствуют о неблагоприятном положении с качеством радиоэлектронной аппаратуры и изделий электронной техники военного назначения. По результатам обследования более 260 типов РЭА, проведенного 22 ЦНИИ МО с участием РНИИ "Электронстандарт", выявлено, что 23% РЭА не соответствуют требованиям технических условий по средней наработке на отказ и вероятности безотказной работы. У 50% РЭА установлено несоответствие требованиям по показателям ремонтпригодности. Поступают претензии и иностранных заказчиков к качеству экспортируемой военной техники.

Безусловно, основные причины низкого качества российских товаров – общие для производителей различных секторов отечественной экономики. Однако в РЭК как в отрасли, определяющей уровень научно-технического и оборонного потенциала страны в целом, разрешение этих проблем наиболее актуально.

Одной из основных причин ухудшения качества является практически прекращение исследований надежности ЭРИ и РЭС по всем этапам жизненного цикла изделий, отсутствие центров анализа отказов и высокоточного аналитического оборудования, которые позволяли бы выявлять причины отказов, виды и механизмы их развития.

В результате исследования причин ухудшения качества РЭС можно сделать вывод о необходимости внедрения, улучшения СМК и в первую очередь уделять внимание качеству продукции.

Система менеджмента качества (СМК) - это система, обеспечивающая эффективную работу предприятия, в том числе и в области управления качеством выпускаемой продукции. Наиболее эффективными при создании СМК считаются требования, зафиксированные в международных стандартах ISO серии 9000.

Грамотное внедрение этой системы позволит получить целый ряд преимуществ: повысить управляемость компании, конкурентоспособность и качество продукции и услуг, снизить издержки.

Для улучшения качества организация должна планировать проектирование и разработку и управлять этими процессами.

В ходе планирования проектирования и разработки организация должна устанавливать:

- а) стадии проектирования и разработки;
- б) проведение анализа, верификации и валидации, соответствующих каждой стадии проектирования и разработки;
- с) ответственность и полномочия в области проектирования и разработки.

Результаты планирования должны актуализироваться, если это необходимо, в процессе проектирования и разработки. Вместе с тем, организация должна управлять взаимодействием различных групп, занятых проек-

тированием и разработкой, в целях обеспечения эффективной связи и четкого распределения ответственности.

Так же для успешного обеспечения качества продукции, необходимо:

- увеличение числа квалифицированных кадров, путем проведения методических семинаров, привлечением технических специалистов к сертификации продукции, имеющих соответствующие знания и опыт работы в заявленной области сертифицируемой продукции;

- повышение мотивации персонала;

- замена устаревшего испытательного оборудования на современное.

Литература:

1. Орлов К.А. Конспект лекций «управление качеством».- М.: МИР-ЭА 2012.

2. Глудкин, О.П. Всеобщее управление качеством: Учебник для вузов. М.: Горячая линия -Телеком, 2001.

3. Гончаров Э.Н. Конспект лекций «менеджмент качества в России» <http://goncharov.ucoz.ru> М. 2011.

Тетерлев А.В.

**Взаимодействие с поставщиками и потребителями
на предприятиях радиоэлектронного комплекса**

МГТУ МИРЭА (г. Москва)

Взаимодействие с поставщиками и потребителями всегда оставалось для предприятия одной из важнейших задач. Налаживание взаимовыгодных отношений с ними приводит к постоянному повышению качества готовой продукции и увеличению прибыли в целом.

В настоящее время успешное функционирование радиоэлектронного предприятия зависит от множества факторов, которые требуют рационального подхода и конструктивных решений. Одним из таких факторов является возможность предприятия быстро адаптироваться к нестабильной внешней среде. Основная роль в решении данной проблеме отводится созданию конкурентоспособной продукции, которая может в полной мере соответствовать требованиям потребителей. Ни для кого не секрет, что для производства такого продукта жизненно необходимы качественные материальные ресурсы. К ним относят сырье, материалы, топливо, энергию, полуфабрикаты, детали и т.п. Поэтому успех предприятия во многом зависит от деятельности поставщиков и от качества предоставляемыми ими ресурсами или услугами. Если поставщик не может справиться с условиями договора (сроки и объемы поставок, требуемое качество сырья, своевременное предоставление услуги и т.д.), то затрудняется реализация технологического процесса и ухудшаются расходные коэффициенты. Всё это

ведёт к многочисленным проблемам: снижению качества готовой продукции, задержкам и повышению себестоимости изделия.

В этой статье рассмотрена возможность привлечения поставщика непосредственно на стадию разработки какого-либо устройства наравне с потребителем, что позволит:

- Существенно сократить время, затраченное до полноценного начала производства продукции;
- Произвести качественный анализ материалов используемых в технологических процессах производства;
- Объединить знания и ресурсы;
- Оценить готовность поставщика в полной мере удовлетворить потребность предприятия.

Область применения этого метода очень широка. Предприятия разного рода деятельности могут использовать этот проект для налаживания долгосрочных взаимовыгодных отношений не только с одним партнёром, а сразу с несколькими.

Новизна этого метода заключается в том, что два процесса взаимодействия с поставщиком и потребителем объединяются в один, что значительно облегчает работу предприятия в целом. Не стоит забывать, что главным фактором для привлечения поставщика на стадию разработки устройства, является его заинтересованность. Оптимальным решением данного вопроса стала бы его стимуляция и нацеленность на развитие взаимовыгодных отношений с предприятием и самим потребителем. Они должны быть основаны на понимании целей каждого партнера и конечной выгоде.

В итоге благодаря этому проекту нацеленность на единый результат становится первостепенной задачей для всех участников разработки. Это позволяет предприятию укрепить взаимоотношения с поставщиком и с потребителем, что в свою очередь дает возможность постоянного расширения производства, увеличению рабочих мест и как следствие стабильного роста показателей качества готовой продукции.

Фоминых А.А., Изотов А.И.

Повышение надежности контактных элементов электрических машин за счет применения смазывающих щеток, выполненных на основе дисульфида молибдена

ФГБОУ ВПО «ВятГУ» (г. Киров)

В промышленности широкое распространение нашли синхронные и асинхронные электрические двигатели, используемые в качестве приводов всевозможных механизмов. В некоторых из них применяются щеточно-контактные элементы, которые в значительной степени определяют надежность и долговечность электрической машины.

Коллективом ученых кафедры «Электрические машины и аппараты» Вятского государственного университета проводятся исследования по повышению надежности и снижению износов контактных элементов электрических машин за счет применения смазывающих щеток, выполненных на основе дисульфида молибдена [1,2]. Смазывающая щетка формирует на поверхности контакта щетка-коллектор (кольцо) смазывающую пленку, которая значительно уменьшает коэффициент трения взаимно перемещающихся поверхностей.

Проведенные ранее исследования на коллекторных машинах постоянного и переменного тока показали, что активное влияние на эффективность применения смазывающих щеток оказывают микротемпература в точках непосредственного контакта щетка – коллектор, кольцо (при 400°C дисульфид переходит в оксид, теряя свои смазывающие свойства), а также толщина смазывающей пленки (при больших толщинах ток начинает проходить путем пробоя пленки, переводя ее в оксид). В некоторых случаях ресурс токоведущих щеток увеличивается в 7-8 раз [3].

В настоящее время проводятся исследования по оценке эффективности применения смазывающих щеток на щеточно-контактных аппаратах, оборудованных контактными кольцами (на установке 2 кольца и 2 токоведущие щетки), изготовленными из стали, чугуна и бронзы в сочетании с токоведущими щетками марок ЭГ-61А, ЭГ-4, МГС-8.

В опытах измерялся износ щеток, сопротивление политушной пленки, а также проводился расчет микротемператур в зоне контакта щетка-кольцо. В таблице 1 представлены результаты испытаний для режима работы узла в обесточенном состоянии для случая отсутствия и установки смазывающих щеток. В штатном состоянии (смазывающие щетки не установлены) каждой марке щетки соответствует определенный уровень износов и сопротивление политушной пленки. Наименьшие износы обеспечиваются щеткой ЭГ-4 на контактных кольцах из стали. Отсутствие эффективности использования смазывающих щеток и увеличение износа токовых щеток свидетельствует об образовании на поверхности колец оксида дисульфида молибдена (как показали расчеты во всех опытах микротемпература в зоне контакта превышает 400°C).

В дальнейших исследованиях была снижена частота вращения до значения, при котором микротемпература в зоне контакта не превышала 400°C и повторно проведена оценка эффективности применения смазывающих щеток. Из анализа результатов (таблица 2) следует, что применение смазывающих щеток стало активно влиять на снижение износов токопроводящих щеток. Также, их использование привело к увеличению сопротивления политушной пленки, что в определенной степени способствует стабилизации токораспределения в многощеточных системах.

Таблица 1.

Основные параметры узла	Установки					
	1 щетка	2 щетка	1 щетка	2 щетка	1 щетка	2 щетка
Материал кольца	Сталь		Чугун		Бронза	
Материал щетки	ЭГ-4		ЭГ-61А		МГС-8	
Удельное давление на щетки, гр./см ²	p ₁ =740, p ₂ =840		p ₁ =p ₂ =740		p ₁ =700, p ₂ =740	
Линейная скорость, м/с	20		22,5		21	
Максимальная микротемпература в зоне контакта, °С	425,4		440,5		445,6	
Смазывающие щетки отсутствуют						
Средний износ щеток за 30 часов работы, мм	0,051	0,045	0,06	0,088	0,068	0,065
Сопrotивление политуpной пленки, Ом	6,3	7,46	4,76	4,4	0,3	0,25
Смазывающие щетки установлены						
Средний износ щеток за 30 часов работы, мм	0,085	0,096	0,1	0,12	0,09	0,132
Сопrotивление политуpной пленки, Ом	3,0	3,4	3,1	2,9	0,07	0,09

Таблица 2.

Основные параметры узла	Установки											
	1 щетка		2 щетка		1 щетка		2 щетка					
Материал кольца	Сталь			Чугун			Бронза					
Материал щетки	ЭГ-4			ЭГ-61А			МГС-8					
Удельное давление на щетки, гр./см ²	p ₁ =740, p ₂ =840			p ₁ =p ₂ =740			p ₁ =700, p ₂ =740					
Линейная скорость, м/с	11			10			11					
Максимальная микротемпература в зоне контакта, °С	203,8			210,25			225,4					
Смазывающие щетки отсутствуют												
Средний износ щеток за 30 часов работы, мм	0,025		0,044		0,029		0,028		0,036		0,042	
Сопротивление поли- турной пленки, Ом	8,7		10,3		7,5		9,6		0,08		0,13	
Смазывающие щетки установлены												
Средний износ щеток за 30 часов работы, мм	0,006		0,001		0,005		0,009		0,012		0,005	
Сопротивление поли- турной пленки, Ом	9		10,5		7,7		10		0,1		0,155	

Проведенные исследования подтвердили результаты, полученные на коллекторных машинах переменного и постоянного тока о активном влиянии микротемпературы в зоне контакта на эффективность применения смазывающих щеток, выполненных на основе дисульфида молибдена, а также возможность снижения износа щеток за счет применения смазыва-

ющих при работе на контактных кольцах. В настоящее время проводятся работы для случая нагрузки контактов переменным и постоянным током с созданием физических моделей, позволяющих на стадии проектирования прогнозировать износы электромеханических преобразователей.

Литература:

1. Узел скользящего токосъема электрических машин Изотов А.И., Мамаев Г.А., Катаев В.И., Шабардин В.А., Изотов С.А., Колесов С.Л. патент на изобретение **RUS 2162261 04.08.1999.**

2. Узел скользящего токосъема (варианты) Изотов А.И., Мамаев Г.А., Изотов С.А., Фоминых А.А., Никулин С.В. патент на полезную модель **RUS 112513 19.05.2011.**

3. Улучшение характеристик электрических машин за счёт применения смазывающих щёток, выполненных на основе дисульфида молибдена / А.И. Изотов, В.Я. Беспалов, Г.А. Мамаев и др. // *Электротехника.* – 2007. - №6. – с. 33а - 39.

Хамидов А., Хамидов Д., Муминов А.
Использование пленкообразующих материалов
для ухода за свежесуложенным бетоном на основе
безобжиговых щёлочных вяжущих

*Наманганский инженерно-педагогический институт
(г.Наманган, Республика Узбекистан)*

Создание безобжиговых щёлочных вяжущих является одним из оригинальных открытий XX века в области силикатных материалов, теоретические основы которых предложены проф. В.Д.Глуховским [1].

Анализ мирового опыта свидетельствует, что в будущем все большим спросом будут пользоваться безобжиговые щелочные вяжущие (БЩВ) и бетоны на их основе.

БЩВ обладают рядом физико-механических и технико-эксплуатационных характеристик, значительно превышающих аналогичные свойства многих других минеральных вяжущих и композитов на их основе. Низкие затраты тепла и электроэнергии на их производство, большой диапазон прочности при сжатии вяжущих (от 20 до 180 МПа) и бетонов (от 0,5 до 150 МПа) обосновывают их универсальность. В связи с этим в Узбекистане ведутся широкие научные исследования по расширению применения этих вяжущих в строительстве [2].

Как известно, бетонные смеси на основе БЩВ имеют щёлочную среду. Поэтому основной целью научных исследований, проводимых на кафедре Профессиональное образование Строительство зданий и сооружений НамИПИ явилось подбор пленкообразующих материалов, образующих прочную влагозащитную пленку на поверхности свежесуложенного

бетона на основе БЩВ, твердеющего в условиях сухого и жаркого климата Узбекистана. Как известно в этих условиях наиболее эффективным способом ухода за свежесуложенным бетоном является использование пленкообразующих составов [3]. Были исследованы более 30 различных пленкообразующих составов, отвечающим поставленным целям [4].

По результатам исследований самым эффективным пленкообразующим составом, отвечающим техническим требованиям и образующим водонепроницаемую пленку в щелочной среде и хорошо защищающим бетоны от влагопотерь в условиях сухого и жаркого климата явился пленкообразующий материал на водной основе (ВРК) [5].

Прочность бетона на основе БЩВ на сжатие определялось испытанием образцов-кубов размером 100х100х100 мм, при этом расход материалов составил: БЩВ -333 кг; щебень (фракции 5-20 мм) – 1120 кг; песок – 750 кг; вода 190 л., В/Ц = 0,57, ОК = 4-5 см.

Формы заполненные бетонной смесью на основе БЩВ, уплотнялись на вибростоле и сразу на поверхность образцов краскораспылителем наносились пленкообразующие материалы. Расход пленкообразующих материалов при этом составил 300-400 г/м². После нанесения пленкообразующих материалов одна серия образцов помещалась для выдерживания в климатическую камеру при $t = 40^{\circ}\text{C}$ и влажности $W = 30\%$, другая серия – в камеру нормальных условий ($t = 20^{\circ}\text{C} \pm 2^{\circ}\text{C}$, $W = 95-98\%$). Образцы испытывали через 1,2,3,7,28 и 90 суток выдерживания в камерах. За эталон принималась прочность бетона М300, выдержанного под слоем песка толщиной 3-4 см (поливка водой 4 раза в сутки в течении 5 дней). Результаты испытаний приведены в таблице 1

Таблица-1

Прочность бетона на сжатие в зависимости от способа выдерживания

№	Условия выдерживания	Прочность бетона на сжатие, МПа, в возрасте, сут.					
		1	2	3	7	28	90
1	Под пленкообразующим составом	12,5	16,6	20,3	26,5	31,0	32,1
2	Под слоем увлажняемого песка	12,4	17,1	20,4	24,2	27,4	29,1
3	Бетон без ухода	12,3	16,3	18,1	20,9	22,7	24,2

Как видно из приведённых в таблице данных, прочностные показатели бетона на сжатие в образцах, твердевших под пленкообразующим составом довольно стабильны. Недобор прочности наблюдается в образцах, выдержанных под слоем песка. А образцы, твердевшие без ухода, набрали всего 75,6% прочности от проектной. Хотя прочность бетона без ухода относительно высокая, изучение его структуры показало, что такой бетон при эксплуатации склонен к разрушению и в связи с этим не долговечен.

Полученные результаты свидетельствуют о стабильном нарастании прочности бетона, твердевшего под пленкообразующим составом, так как

в них наиболее полно протекают реакции гидратации безобжиговых щелочных вяжущих.

Из проведенных исследований можно сделать выводы, что при использовании пленкообразующих материалов значительно снижаются влагопотери из свежееуложенного бетона на основе БЩВ и в результате «мягкого» режима твердения бетон приобретает необходимую прочность.

Литература:

1. Глуховский В.Д., Пахомов В.А. Шлакощелочные цементы и бетоны. Киев, Будивельник, 1978.- 184с.

2. Тулаганов А. Основы безобжиговых щелочных вяжущих и бетонов. Ташкент, ТАСИ, 2008.- 200с.

3. Крылов Б.А., Хамидов А., Акбаров М.. Обеспечение высокого качества бетонных и железобетонных конструкций возводимых в условиях сухого и жаркого климата., Москва, НИИЖБ, 1984.

4. Хамидов А., Муминов А. Роль пленкообразующих материалов в обеспечении прочности бетонов на основе безобжиговых щелочных вяжущих. Материалы Республиканской научно-практической конференции. г. Наманган, Узбекистан, 2013 г.

5. Авторское свидетельство на изобретение № 1034356 (1981 г).

Чекалева А.В.

Переработка вторичного молочного сырья путем нанофильтрации

*ФГБОУ ВПО ВГМХА им. Н.В. Верещагина
(г. Вологда)*

Применение баромембранных процессов при переработке вторичного молочного сырья позволяет не только регулировать состав и свойства получаемых концентратов, но и обеспечить безотходность традиционных технологий при сравнительно небольших энергозатратах.

Нанофильтрация как способ концентрирования является предпочтительным с точки зрения частичного удаления минеральных веществ, придающих концентратам солоноватый привкус. Дополнительным преимуществом нанофильтрации является возможность осуществления процесса концентрирования при температурах не выше 10⁰С, что важно для сохранения нативных свойств молочного сырья.

Прогнозируется, что использование нанофильтрации пахты, сыворотки или их смеси позволит получить концентраты с повышенной массовой долей белка, обладающие высокой биологической ценностью, которые можно использовать в качестве молочной основы для кисломолочных продуктов, в частности, йогуртов.

Цель исследования: изучить возможность применения нанофильтрации для концентрирования комбинированной смеси, состоящей из пахты и

сыворо́тки, с целью получения биологически полноценной молочной основы для кисломолочного продукта.

Объекты исследования: пахта, полученная на линии преобразования высокожирных сливок при выработке крестьянского масла на ОАО УОМЗ ВГМХА им. Н.В. Верещагина; сыворо́тка подсы́рная, полученная из обезжиренного молока путем сычужного свертывания; смесь пахты и сыворо́тки в пропорции 3:1; концентрат смеси пахты и сыворо́тки, полученный нанофильтрацией на пилотной установке; лабораторная йогуртная закваска, состоящая из *Streptococcus salivarius subsp. thermophilus* и *Lactobacillus bulgaricus*; кисломолочный продукт на основе нанофильтрационного концентрата смеси пахты и сыворо́тки. Результаты: В качестве молочной основы нового продукта использовали пахту и смесь пахты с подсырной сыворо́ткой в соотношении: 25:75; 50:50; 75:25.

Расчет биологической ценности трех видов комбинированной молочной основы производился по литературным данным с учетом содержания незаменимых аминокислот в белках пахты и подсырной сыворо́тки (Храмцов А.Г., Васи́лисин С.В., 2004). Для оценки сбалансированности аминокислотного состава белков использовали методику Липатова Н.Н., предусматривающую расчет комплекса показателей: минимального аминокислотного сора, коэффициента утилитарности аминокислотного состава, показателей избыточности незаменимых аминокислот и сопоставимой избыточности (Зобкова З.С., 2009). Результаты расчета представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Показатели, характеризующие биологическую ценность основы

Показатель	Пахта	Соотношение пахта : сыворо́тка		
		25:75	50:50	75:25
Коэффициент утилитарности	0,50	0,65	0,67	0,70
Избыточность незаменимых аминокислот, г/100 г белка	17,46	17,24	13,87	11,69
Сопоставимая избыточность, г/100 г белка	33,6	20,5	17,5	15,4
Усвояемость незаменимых аминокислот, г/100 г белка	66,4	79,5	82,5	84,6

Приведенный комплекс показателей свидетельствует о высокой биологической ценности комбинированной молочной основы с соотношением пахты и сыворо́тки 75:25, поэтому она была выбрана для дальнейших исследований.

Концентрирование смеси проводили на пилотной установке фирмы ТИА при температуре 10 °С и давлении на входе в установку и на выходе из нее 25 бар с использованием спиральной органической мембраны для нанофильтрации. Состав и свойства полученных концентратов представлены в таблице 2.

Таблица 2

Состав и свойства концентратов, полученных нанофильтрацией

Образцы	Массовая доля сухих веществ, %	Кислотность, °Т	рН, ед.	УЭП, млСм/см	Массовая доля белка, %	Плотность, кг/м ³
Смесь пахты и сыворотки	9	16	7,01	3,75	2,10	1027
Концентрат 1	10	22	6,86	3,89	2,40	1033
Концентрат 2	12	30	6,84	3,92	2,79	1040
Концентрат 3	14	32	6,82	3,98	3,28	1042
Концентрат 4	16	35	6,8	4,05	3,74	1047
Концентрат 5	18	40	6,79	4,08	4,20	1061
Концентрат 6	20	46	6,77	4,11	4,66	1062

Таким образом, при концентрировании нанофильтрацией в 2,2 раза были получены концентраты с массовой долей белка до 4,7 %, которые целесообразно использовать для производства кисломолочных продуктов повышенной биологической ценности. С повышением массовой доли сухих веществ концентратов линейно увеличивается титруемая кислотность, УЭП, плотность и снижается значение рН.

Органолептическая оценка показала, что концентраты с массовой долей сухих веществ от 10% до 20% имели чистый приятный сладковатый вкус. С повышением степени концентрирования сладковатый привкус увеличивался.

Выводы:

1. Теоретически обоснована и экспериментально подтверждена целесообразность использования концентратов смеси пахты и сыворотки в процентном соотношении 75:25, полученных нанофильтрацией, в качестве молочной основы для производства кисломолочных продуктов.

2. Исследованы состав и свойства концентратов пахты и сыворотки, полученных нанофильтрацией.

3. Подтверждено экспериментально, что концентрирование смеси пахты и сыворотки нанофильтрацией до массовой доли сухих веществ 20% обеспечивает получение молочной основы с массовой долей белка до 4,7%.

Якунин И.А.

**Управление компетентностью сотрудников на предприятии РЭК
с целью повышения эффективности деятельности предприятия**

*Московский государственный технический университет
радиотехники, электроники и автоматики
(г. Москва)*

В данной работе я рассматриваю проблему управления компетентностью сотрудников. Руководитель должен обращать особое внимание в первую очередь на управление персоналом. Это поможет повысить эффективность деятельности предприятия, конкурентоспособность, качество выпускаемой продукции.

In this paper, I consider the problem of management competence. The manager should pay special attention primarily on personnel management. This will help improve the efficiency of the enterprise, competitiveness, quality of products.

Эффективность деятельности предприятий одна из главных характеристик развития экономики - важнейшая категория экономической науки, изучению которой посвящено значительное количество научных трудов. Тем не менее, как показывает мировая практика и отечественный опыт, эта проблема далеко не исчерпана как в теоретическом, так и в практическом плане, и исследования в этом направлении сохраняют свою актуальность.

Повышение качества выпускаемой продукции является одной из важнейших задач для российских промышленных предприятий. Решение этой задачи связано с множеством факторов, таких как совершенствование системы управления предприятия в целом, системы менеджмента качества как неотъемлемой его части, оптимизация способов организации производственного процесса, модернизация оборудования, внедрение новейших технологий, использование труда. Данные факторы способствуют экономическому росту только при условии наличия на предприятии профессионалов, быстро адаптирующихся к окружающей среде с динамично развивающимися требованиями потребителей к качеству продукции, умеющих добывать необходимые знания, совершенствовать навыки и применять их на практике, стремящихся к повышению своей компетентности, росту личностных качеств и, как следствие, непрерывному саморазвитию. В последние годы парадигмой экономического развития становится понимание человеческих ресурсов с позиций их непреходящей ценности. Возрастает актуальность исследований, касающихся взаимосвязи общей эффективности деятельности организаций с управлением персоналом.

Управление персоналом заключается в управлении процессом приобретения, стимулирования и развития компетенции персонала организации. Это усвоенные стратегии успеха, приобретения знаний, овладения дея-

тельностью, обеспечивающие преодоление препятствий на пути к цели. Компетенции – это наглядно наблюдаемые области успеха, обеспеченные опытом решения профессиональных задач.

Персонал организации - ее ключевой ресурс, от которого во многом зависит конкурентоспособность и успех деятельности любой компании. Однако в современной практике отечественные организации этому фактору развития уделяют недостаточное внимание. Причина состоит в сложности оценки вклада управления персоналом в общую эффективность деятельности организаций. Владельцам и руководителям компаний проще оценить эффект от вложения средств в приобретение оборудования, внедрения новых технологий, продвижения своих продуктов на рынок, чем от инвестирования средств в управление персоналом организации. Следствие этого - недооценка большинством руководителей значимости управления персоналом.

Поэтому сегодня необходимо на основе научно-обоснованного подхода установить зависимость конечных показателей деятельности организации от качества управления персоналом.

На современном этапе модернизации отечественного промышленного производства все настойчивее подчеркивается значимость проблемы развития специалистов предприятия. Качественное, эффективное развитие работников, основанное на научных методах, с учетом особенностей конкретного бизнеса является одним из наиболее важных направлений в рамках разработки и реализации программ экономического роста и конкурентоспособности предприятия.

Процессы развития персонала становятся обязательным элементом системы менеджмента качества предприятия и должны быть направлены на формирование требуемого уровня компетентности каждого сотрудника с целью его соответствия постоянным изменениям как внешней, так и внутренней среды. Достижение требуемого соответствия возможно при наличии на предприятии системы управления компетентностью персонала.

Литература:

1. Орлов К.А. Конспект лекций «управление качеством».- М.: МИР-ЭА 2012.
2. Глудкин, О.П. Всеобщее управление качеством: Учебник для вузов. М.: Горячая линия -Телеком, 2001.
3. Гончаров Э.Н. Конспект лекций «менеджмент качества в России» <http://goncharov.ucoz.ru> М. 2011.

Секция «Малое и среднее предпринимательство»

Давлетбаев М.М.

Малый и средний бизнес как элемент региональной экономики

БАГСУ

(г. Уфа, Республика Башкортостан)

Малый и средний бизнес как один из элементов региональной экономики имеет важную роль по нескольким причинам.

Во-первых, в связи с тем в России с 1992г. прошла приватизация государственности многие крупные предприятия стали «дробиться» на более мелкие малые и средние предприятия, т.к. последним проще выжить в рыночной экономике (нет огромных основных фондов, проще перестроить производство и освоить выпуск новинок). Во-вторых, многие предпринимчивые граждане стали создавать и претворять в жизнь свои «задумки», которые в прежние годы в годы командно - административной системы просто было невозможно. В- третьих, в связи с тем, что крупные предприятия не смогли в новой Российской экономики после значительного снижения заказов на оборонную продукцию перестроить на востребованную рынком товары народного потребления стали один за другим сокращать свой штат и только, благодаря, вновь создаваемым малым и средним предприятиям удалось их трудоустроить. В- четвертых, малые и средние бизнес отчисляет немалую часть налогов и сборов, пополняет внебюджетные фонды: пенсионный, ФОМС, ФСС. И в, пятых в ВВП и ВВП России в значительной доле состоит из субъектов малого и среднего бизнеса.

В связи с новым курсом модернизации экономики, проводимым Президентом Российской Федерации В.В.Путиным и Председателем Правительства Д.А.Медведевым малый и средний бизнес играет важную роль в эффективном развитии экономики России. В связи с высокой мобильностью данные субъекты экономики чутко реагируют на спрос потребителей – быстро осваивают производство новых изделий, предоставляют новые услуги.

Но, к сожалению, есть и проблемы в развитии малого и среднего бизнеса. С 1 Января 2013г. для многих индивидуальных предпринимателей сложилась непростая ситуация в связи с увеличением в 2 раза выплатам в пенсионный фонд. Многие индивидуальные предприниматели стали закрывать свой бизнес, уходить в теневую экономику или вовсе прекращать свою деятельность, пополняя ряды безработных.

Считаем, что в сложившейся ситуации нужно немедленно принимать меры, т.к. это грозит экономической и социальной нестабильностью, увеличению криминогенной ситуации, т.к. после закрытия предприятия, собственники бизнеса увольняют своих бывших сотрудников и последние,

отчаявшись найти достойную работу (особенно молодые люди) начинают заниматься криминальным нелегальным бизнесом (продажа и распространение наркотиков, проституция, нелегальная продажа контрафактных товаров и т. д.).

В настоящее время обязательно нужно перенимать опыт зарубежных стран, где малый и средний бизнес развивается успешно многие десятилетия (у нас в России лишь чуть больше 20 лет). Так, например в многих странах для малого и среднего бизнеса предоставляется льготное налогообложение или полностью освобождаются от налогообложения в начальный период становления бизнеса.

В настоящее время в Республике Башкортостан насчитывается более 135 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, которые действуют во всех видах экономической деятельности региона. В январе-декабре 2011г. число малых предприятий (включая микропредприятия) в Республике Башкортостан составило 30,1 тыс. единиц. По количеству малых предприятий республика занимает 2 место среди субъектов Приволжского Федерального округа. Средняя численность работников за 2011г. составила 279,1 тыс.чел. По численности занятых на малых предприятиях Башкортостан занимает 1 место среди субъектов Приволжского федерального округа. За 2011г. оборот малых предприятий составил 588,0 млрд.руб., из них 403,9 млрд. руб. (67,8%) приходится на организации сферы торговли. Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами на сумму 179,0 млрд. руб.

Епифанова Т.В., Вовченко Н.Г.

**Методология совершенствования системы государственной
поддержки малого и среднего бизнеса**

РГЭУ (РИНХ)

(г. Ростов-на-Дону)

Главная задача данной статьи - определить современное состояние, роль и перспективы развития малого и среднего бизнеса в экономике страны и ее регионах, опираясь на данные экономико-статистического анализа, а также рассмотреть проблемы препятствующие получению государственной поддержки субъектами малого и среднего предпринимательства и предложить пути решения этих проблем.

В ходе исследования было установлено, что современное состояние малого и среднего бизнеса обладает сложным и противоречивым характером.: несовершенство и нестабильность нормативно-правовой базы, неблагоприятный бизнес-климат в регионах, ситуация с недвижимостью и землей, транспортно-логистические проблемы, низкая доступность финансовых ресурсов и квалифицированных кадров, а также мировой финансовый

кризис оказывают ощутимое негативное влияние на устойчивость и эффективность деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Основные статистические показатели развития малого и среднего предпринимательства зафиксированные Министерством экономического развития Российской Федерации в Прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации до 2015, годов говорят о том, что несмотря на отдельные положительные сдвиги, такие как увеличение количества предприятий малого и среднего бизнеса, рост численности занятого в этой сфере населения, увеличения объема предоставляемой финансовой поддержки, улучшение предпринимательского климата в регионах Россия значительно уступает государствам Евросоюза, США и Австралии по всем вышеперечисленным показателям.(табл. 1,2) На основании проведенного исследования составлена табл. 3, в которой указаны основные условия, необходимые для развития малого и среднего предпринимательства в регионах.

Таблица 2

Показатели сектора МСП: Российская Федерация и некоторые страны Европейского Союза, 2010 г. Некоторые страны Евросоюза¹

	Россия	Германия	Франция	Италия	Великобритания	Польша	Нидерланды	Эстония
Количество МСП	3,2 млн.	1,9 млн.	2,6 млн.	3,8 млн.	1,7 млн.	1,6 млн.	0,6 млн.	0,05 млн.
Занятость на МСП	19 млн	13,6 млн	8,8 млн.	12,3 млн.	9,8 млн.	5,9 млн.	3,6 млн.	0,3 млн
Выручка, трлн. евро								
Выручка сектора МСП	0,8	2,2	1,9	1,9	2,2	0,5	0,8	0,02

Таблица 3

Ведение бизнеса в 2013 году: рейтинг экономик 185 государств мира²

Страна	Рейтинг	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сингапур	1	4	2	5	36	12	2	5	1	12	2
Гонконг	2	6	1	4	60	4	3	4	2	10	17
Новая Зеландия	3	1	6	32	2	4	1	21	25	17	13
США	4	13	17	19	25	4	6	69	22	6	16
Дания	5	33	8	14	6	23	32	13	4	34	10
Норвегия	6	43	23	14	7	70	25	19	21	4	3

1 Источник данных: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm#h2-3

2 Исследование всемирного банка: Ведение бизнеса в 2013 году. <http://gtmarket.ru/mews/2012/10/23/5115>

Великобритания	7	19	20	62	73	1	10	16	14	21	8
Южная Корея	8	24	26	3	75	12	49	30	3	2	14
Грузия	9	7	3	50	1	4	19	33	38	30	81
Австралия	10	2	11	36	37	4	70	48	44	15	18
Финляндия	11	49	34	21	24	40	70	23	6	9	5
...											
Россия	112	101	178	184	46	104	117	64	162	11	53

Примечание к табл.2: таблица содержит совокупный рейтинг стран по показателю благоприятствования ведения бизнеса, а также данные по десяти индикаторам регулирования предпринимательской деятельности (1. Регистрация предприятий; 2. Получение разрешений на строительство; 3. Подключение к системе электроснабжения; 4.Регистрация собственности; 5.Кредитование; 6.Защита инвесторов; 7. Налогообложение; 8. Международная торговля; 9. Обеспечение исполнения контрактов; 10. Ликвидация предприятий).

Таблица 3

Основные условия необходимые для развития МСБ¹

Основные условия необходимые для развития МСБ	Недвижимость и инфраструктура
	Доступность земельных участков
	Доступность производственной недвижимости
	Доступность складских помещений
	Доступность офисных помещений
	Доступность выставочных помещений
	Качество транспортной инфраструктуры
	Качество логистической инфраструктуры
	Доступность новых энергетических мощностей
	Качество электроснабжения
	Доступность тарифов на электроэнергию
	Людские ресурсы
	Доступность квалифицированных инженеров и технических специалистов
	Доступность квалифицированных рабочих
	Доступность специалистов непроизводственных подразделений
	Финансовые ресурсы
	Доступность краткосрочных финансовых ресурсов (до года)
	Доступность среднесрочных финансовых ресурсов
	Доступность долгосрочных финансовых ресурсов
	Административный климат и безопасность

¹ Составлено автором по материалам «Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ 2012»

	Общий уровень административных барьеров
	Качество работы налоговых органов
	Свобода от давления со стороны проверяющих инстанций
	Свобода от давления правоохранительных органов
	Свобода от давления со стороны криминала
	Общий уровень коррупции
	Свобода от коррупции в типичных ситуациях
	Система поставщиков
	Доступность поставщиков, машин и оборудования
	Доступность поставщиков комплектующих
	Доступность поставщиков бизнес-услуг

Вторая задача исследования предполагает проведение мониторинга системы государственной поддержки малого и среднего бизнеса с целью оценки их эффективности и влияния на устойчивое развитие МСП. Эти программы реализуются региональными и городскими властями с целью решения проблем малого и среднего бизнеса. Чем выше уровень участия МСП в таких программах, тем выше рейтинг региона по качеству предпринимательского климата. Участники программ поддержки достаточно высоко оценивают эффективность таких программ. Однако углубленный анализ темы оказания финансовой поддержки позволил сделать ряд выводов и выявить основные системные проблемы, препятствующие получению поддержки МСП:

- средства из федерального бюджета предоставляются субъектам РФ на конкурсной основе, таким образом, двухуровневая система поддержки ставит предпринимателей в зависимость от активности региональных властей и не дает возможности эффективно развивать бизнес в так называемых «депрессивных регионах»;

- большая часть финансовых средств, выделяемых регионам из федерального бюджета, идет на поддержку инфраструктуры развития малого предпринимательства (агентства, фонды развития и т.п.) и поддержка до самих МСП так и не доходит;

- региональные власти как правило устанавливают срок на подачу заявления на получение того или иного вида поддержки, иногда этот срок исчисляется днями, соответственно, если субъект малого или среднего предпринимательства не успел подать заявление в этот строго оговоренный срок, он не сможет претендовать на получение определенного вида поддержки в этом году.

- для получения различных видов финансовой поддержки требуется один и тот же пакет документов, поэтому целесообразно было бы введение «одного окна» для получения всех видов финансовой поддержки;

- многие субъекты малого и среднего предпринимательства, являющиеся потенциальными получателями поддержки, не обращаются за поддержкой, т.к. имея опыт получения поддержки ранее и раскрыв свою конфиденциальную финансовую информацию, впоследствии подверглись рейдерским атакам.

Для решения этих проблем и обеспечения прямого доступа к государственным программам поддержки, необходимо ввести индивидуальную карту предпринимательской структуры для получения поддержки, в которой бы содержались сведения о статусе предпринимательской структуры (начинающий предприниматель, социальная категория, профессиональная деятельность (юрист, хореограф, врач и т.п), его экономическом положении (абсолютная экономическая устойчивость, нормальная экономическая устойчивость, неустойчивое экономическое состояние и т.п), сфера деятельности (приоритетное региональное направление), и формах поддержки, которые интересуют МСП (финансовая, информационная, консультационная, имущественная, организационная), с приложением пакета документов, необходимых для получения государственной поддержки. Кроме того необходимо использовать дифференцированный подход к предоставлению государственной поддержки МСП:

- дифференциация условий оказания поддержки в зависимости от статуса предпринимательской структуры (конкурсная основа или гарантированная поддержка для социального бизнеса);

- дифференциация условий оказания такой финансовой поддержки как льготное кредитование (по объему и сроку предоставления) в зависимости уровня развития предпринимательской структуры. Классифицировать финансовую помощь МСП по следующим принципам:

«стартовые деньги» для создания собственного бизнеса, предпринимателям имеющим свободную профессию, при условии подтверждения своей квалификации и практического опыта (юристы, врачи, хореографы, музыканты), в необходимом объеме и под льготные проценты. Подобные программы есть в Германии для поддержки квалифицированных работников по созданию частной практики. Годовая процентная ставка по таким программам финансовой помощи в Германии не превышает 3 % годовых.

«капитал для предпринимателей» - для предпринимателей, доказавших свою эффективность и осуществляющих успешную деятельность в течении 3-5 лет – предоставлять «длинные кредитные деньги» с субсидированием процентной ставки на модернизацию производства.

«капитал для инвестиций» - предоставлять предпринимателям работающим эффективно более 5 лет финансирование на внедрение инноваций, энергосберегающих технологий, модернизацию (50% на 50% с государственной помощью) при условии доказательства эффективности таких внедрений.

Указанные мероприятия, позволят обеспечить равные возможности на получение поддержки для всех категорий МСП, находящихся разных регионах с учетом их экономического положения, дадут возможность предпринимателям имеющим большой опыт предпринимательской деятельности, братья за серьезные, капиталоемкие долгосрочные проекты по модернизации производства и внедрения инноваций, а введение индивидуальной карты предпринимательской структуры для получения поддержки будет способствовать репутационной ответственности получателя поддержки.

Казакова Р.Б.

Особенности создания и функционирования малого и среднего бизнеса в РФ и за рубежом

ТюмГУ (ЯНАО)

Деятельность субъектов малого и среднего бизнеса в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому бизнесу.

Таблица 1. Разновидность ограничений для малого и среднего бизнеса в России.

Разновидность ограничений	Описание вида
Ограничение по статусу	Доля внешнего участия в капитале не должна превышать 25 %.
Ограничение по численности работников	В зависимости от средней численности работников за календарный год предприятия подразделяются на: микропредприятия — до 15 работников; малые предприятия — до 100 работников; средние предприятия — до 250 работников.
Кредитование малого бизнеса	Крупнейшие банки на рынке кредитования малого и среднего бизнеса в Российской Федерации в 2013 г. т.р. 1. Сбербанк 191 732 686.87 2. Банк Уралсиб 217 346 252.27 3. Россельхозбанк 200 140 044.3

Ограничение по вы-
ручке

С 1 января 2013 г. согласно Постановления Правительства РФ от 9 февраля 2013 г. N 101 "О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства" за предшествующий год без учёта налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

микропредприятия — 60 млн рублей;
малые предприятия — 400 млн рублей;
средние предприятия — 1 млрд рублей.

В российской экономике средний бизнес является достаточно массовым и представительным, однако в отличие от других стран он вообще не составляет объекта отдельного изучения и анализа. Благоприятная деловая среда – это комплекс необходимых условий для организации и эффективного осуществления предпринимательской деятельности. Принимая во внимание её непосредственное воздействие на развитие предпринимательской деятельности, а значит, на социально-экономическое развитие национальной и мировой экономики, макроэкономическую стабильность и уровень занятости, правительства развитых стран, лидирующие международные финансово-экономические организации стараются регулярно оценить ее состояние и изучать возможности ее дальнейшего улучшения.

Как в России так и за рубежом наиболее типичными формами малого бизнеса стали системы франчайзинга (от franchise-льготный) и венчурного (от venture-рисковать) предпринимательства. Франчайзинг - это система мелких частных фирм, которые заключают контракт на право пользования фабричной маркой крупной фирмы и на разрешение своей деятельности на определенной территории и в определенной сфере. Они имеют льготы в виде скидок на цены, помощи в доставке товаров, в приобретении оборудования, в кредитах и т. д. Мелкие фирмы становятся розничными продавцами продукции крупных компаний. Они рискуют «прогореть», если новая продукция не будет соответствовать требованиям рынка, потребностям покупателя и низким издержкам. Поэтому венчурные фирмы стремятся быстрее завершить разработку одних и переходить к работе над другими видами продукции.

Все вышеизложенное, позволяет сделать вывод о том, что малый бизнес является неотъемлемой частью рыночной экономики. Он играет важную роль в развитии страны не только в экономической сфере, но и также политической, научно-технической и самое главное в социальной сфере, где на главном месте человек. Для того чтобы бизнес процветал, малые предприятия развивались, не обходима поддержка со стороны государства.

Готовец Е.Ю., Соколова Е.И.

Анализ удовлетворенности потребителей услугами гостиницы «Шератон Палас Отель»

ФГБОУ ВПО «РГУТиС»

(г. Москва)

Сегодня, как и много веков назад, люди всех национальностей путешествуют по миру с разными целями: бизнес, туризм, паломничество, оздоровление и др. С появлением воздушных судов и скоростного железнодорожного транспорта, которые способны покрывать огромные расстояния, дальность путешествий сильно увеличилась, а туристическая активность людей возросла. Гостиницы стали мультикультурными центрами, предлагающими услуги, которые должны удовлетворять запросы самых разных туристов. Именно в них могут встретиться люди из разных уголков света со своими индивидуальными потребностями и ожиданиями. Что бы успешно функционировать на рынке гостиничных услуг отелю необходимо изучать удовлетворенность своих потребителей, выяснять их пожелания и постоянно совершенствовать свою деятельность.

Изучение удовлетворенности потребителей гостиницы «Шератон Палас Отель» проводилось посредством анкетного и устного опроса гостей в течение двух месяцев, с охватом в сто респондентов. Было установлено, что основная категория потребителей – это иностранные гости, что представлено на рис. 1.

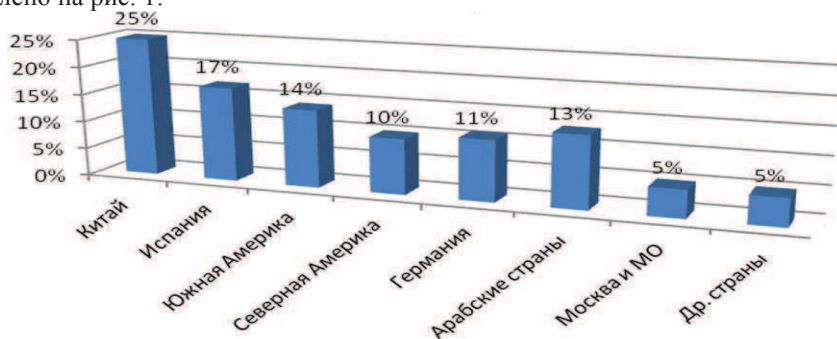


Рис.1. Национальный анализ гостей гостиницы «Шератон Палас Отель».

Из рисунка 1 видно, что гостиница в первую очередь пользуется спросом у туристов из Китая, далее у туристов из Испании, потом из Южной Америки, Арабских стран и Германии. Меньше всех данное предприятие размещения востребовано у жителей Москвы и Московской области и некоторых других стран.

При опросе гостей предлагалось оценить по пятибалльной шкале качество уборки номеров; разнообразие и качество блюд ресторана; культу-

ру обслуживания сотрудников; качество интерьера и оснащения номеров. Средние оценки представлены на рисунке 2.

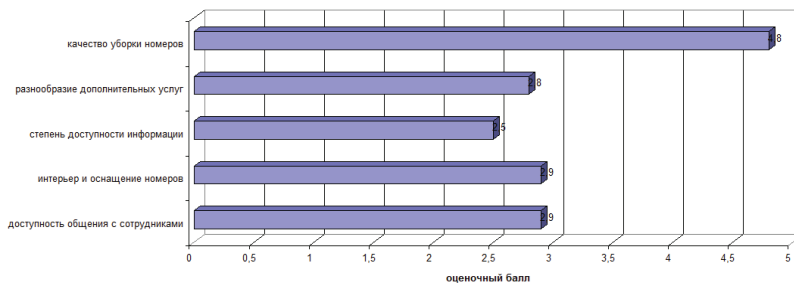


Рис. 2. Анализ удовлетворенности потребителей услугами гостиницы «Шератон Палас Отель».

Анализ результатов опроса показал, что клиенты гостиницы «Шератон Палас Отель» вполне удовлетворены качеством уборки номеров. В то время как степень доступности информации, предоставляемой на сайте, стойке приема и размещения, а также в номерах вызвала многочисленные нарекания. Помимо этого, потребителей не устраивало сложности в общении с сотрудниками, а также интерьер и оснащение номеров, некоторый недостаток дополнительных услуг.

Неудовлетворенность интерьером вызывает цветовая гамма номеров, в которой преобладают коричневые, серые и черные цвета, вызывающие негативное восприятие номера, малая площадь номеров и организация спальных мест. Также отмечено полное отсутствие информационных материалов в номерах, на стойке приема гостей, в ресторанах и барах на китайском и испанском языках, а так же сотрудников, владеющих данными языками. Как утверждали респонденты, это очень затрудняло использование гостиничных услуг в полном объеме и сильно разочаровало их.

В результате проведенного опроса были выявлены основные причины неудовлетворенности потребителей гостиницы «Шератон Палас Отель» и намечены пути совершенствования обслуживания.

Научное издание

НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

по материалам
Международной научно-практической конференции
31 мая 2013
Часть II

ISBN 978-5-906353-28-3



9 785906 353283
ISBN 978-5-906353-30-6



9 785906 353306

Подписано в печать 28.06.2013. Формат 60x84 1/16.
Гарнитура Times. Печ. л.9,43
Тираж 500 экз. Заказ № 025
Отпечатано в цифровой типографии «Буки Веди»