

КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ «АР-КОНСАЛТ»

**НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ В XXI ВЕКЕ:
ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА, ИННОВАЦИИ**

Сборник научных трудов по материалам
Международной научно-практической конференции
Часть II
2 июня 2014 г.

**АР-Консалт
Москва 2014**

УДК 001.1

ББК 60

Н34 Наука и образование в XXI веке: теория, практика, инновации:

Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 2 июня 2014 г. В 4 частях. Часть II. М.: «АР-Консалт», 2014 г.- 167 с.

ISBN 978-5-9906661-5-6

ISBN 978-5-9905661-7-0 (Часть II)

В сборнике представлены результаты актуальных научных исследований ученых, докторантов, преподавателей и аспирантов по материалам Международной научно-практической конференции **«Наука и образование в XXI веке: теория, практика, инновации»** (г. Москва, 2 июня 2014 г.)

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

УДК 001.1

ББК 60

ISBN 978-5-9905661-7-0 (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
Авраменко Е.П. Форсайт, как способ стратегического управления научно-техническим потенциалом региона в целях устойчивого развития	7
Арутюнова Г.И. Китай: формирование мезоэкономики для решения социальных проблем	10
Арутюнова Г.И. Различные роли среднего класса в США и Китае	12
Архангельский В.Д. Методика выживания для бизнеса накануне введения санкций третьего уровня	15
Баркова Н.Ю. Система быстрого реагирования в отрасли модной одежды	16
Барышева И.Ю. Роль инвестиционной активности в развитии транспортной инфраструктуры	17
Баусова Е.О. Рынок электронных платежей в России	21
Бузина Т.В. Кластерный подход - основа повышения конкурентоспособности региональной экономики	23
Булгакова О.А. Приоритетные направления развития курортно-рекреационного комплекса Кавказских Минеральных Вод	25
Бутова Т.В., Миловидова Н.А., Смирнова А.А. Система инновационного управления на федеральном уровне	28
Веткина С.Н., Сидорова О.А. Использование культурных путей как способ комплексного решения проблем туристских местностей	29
Воронина Л.В., Петрушкевич А.В. Гарантия устойчивого успеха	32
Воронина Л.В. Формирования механизмов развития образования и управления инновационными процессами	35
Столбовская Н.Н., Голованова Е.М. Источники капитализации банков в России	37
Евграфова Н.К., Федорова Н.А. Веб-сайт как основа продвижения услуг (на примере ОАО Национальная туристическая компания «Якутия»)	39
Ермакова О.Д., Пронина Е.В. Проблемы и перспективы применения справедливой стоимости в РФ для составления бухгалтерской отчетности. Опыт по МСФО	42
Зубков В.Н., Рязанова Е.В. Проблемы и способы повышения провозной способности железной дороги	43
Калашникова Л.А. Кластерная региональная политика как важное условие развития экономических кластеров	47
Кардава Е.Е. Лизинговое предпринимательство как особый вид производственного бизнеса	50
Карпенко Ю.А., Рязанцева К.Б. Система менеджмента качества в российских вузах, как элемент управления рисками	54

Кожина М.В. Отдел трансфера технологий как механизм коммерциализации интеллектуальной собственности университета	55
Козлова Е.А., Песиков Э.Б. Решение задачи выбора оптимального ассортимента, сегментов рынка, объемов продаж и цен на продукцию издательско-полиграфического предприятия	58
Колодезникова А. И., Набережная А.Т., Иванова М. А. Экономико- статистический анализ социально-экономического развития районов Республики Саха (Якутия)	60
Копненко А.С. Проблема повышения эффективности предоставления муниципальных услуг в Российской Федерации	61
Королева М.Е., Пушкарева Н.В. Анализ специфики рынка образовательных услуг	64
Кузина С.В., Кузин П.К. Оценка устойчивости инновационного проекта методом рациональных диапазонов	67
Лихтарович Е.Е. Оптимальное соотношение объема и качества медицинских услуг	71
Лобанова Е.Н. Исследование современного состояния рынка недвижимости	73
Макарова М.В. Страхование как метод управления риском в транспортно- экспедиционной деятельности	88
Мартынов А.А. Проблема мотивация труда и реализация управленческих задач на современном этапе ее развития	90
Недумова А.В., Трифонов О.А. Социальные проблемы Московской агломерации	91
Новаторов В.Е. Таргетинг как технология маркетинговой деятельности	93
Павлова А. Н. Применение плоских плоточных единиц в ООО «Архсплав»	96
Павлова А. Н. Автомоечный бизнес в г. Архангельск и перспективы его развития	98
Палагина А.Н. Разработка модели адаптивной инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса: необходимость выявления заинтересованных сторон	99
Панченко В.И. Направления формирования инновационной экономики в Российской Федерации: национальный и региональный аспекты	102
Столбовская Н.Н., Петрова Е.В. Современные банковские продукты для молодежи	104
Пророкова Е.А. Территориальный маркетинг как средство успешного развития территории	106
Рогова Г.В. Инновационное развитие малых предприятий, сформированных на базе российских ВУЗов	109
Рябенко А.В. Финансовые вложения в МСФО и ПБУ: проблемы сближения	110

Семенова Н.С. Банки и их роль в экономике.....	112
Сергеева И. А., Ключкова О. И. Аналитическое значение бухгалтерского баланса для диагностики вероятности банкротства экономического субъекта	113
Стешов С.К. 5S система. Эффективность применения в российских и зарубежных компаниях	117
Сусленко А.А. Человеческий капитал и конкурентоспособность - два вектора экономической жизнеспособности страны	118
Тараненко Е.Ю., Песиков Э.Б. Идентификация наиболее значимых риск- факторов виртуального предприятия.....	120
Титова В.В. Проблемы и перспективы развития туристско-рекреационного кластера региона КМВ	122
Тренина И.А. Российский рынок высоких технологий в условиях экономики знаний	124
Фролов С.Ю. Функционирование системы дополнительного профессионального образования в вузе в условиях глобализации ...	128
Цепелева А.Д. Сравнительная характеристика механизмов государственно- частного партнерства в спорте	131
Черкасова В.Ю. Социально-экономические проблемы города Екатеринбурга.....	134
Чернышкова М.А, Горелик С.Л., Чернышкова М.А. Новые технологии мониторинга качества обучения в современных образовательных системах.....	135
Чибисова Е. И Чибисов О. В. Социальная отчетность, как инновационное явление в отчетной бухгалтерской отчетности	137
Чугунова О.А. Социально-личностное благополучие как компонент качества жизни населения.....	139
Шапошникова В.И. Совершенствование управления финансовой устойчивостью предприятия посредством повышения эффективности управления кредиторской и дебиторской задолженностями.....	142
Секция «Государственное и правовое регулирование»	143
Базулина А. А. Роль общественных организаций в осуществлении взаимодействия полиции с органами государственной власти и местного самоуправления	143
Голоманчук Э.В. Конституционные основы мер государственной поддержки семьи	146
Горнев Р.В. Принципы взаимодействия органов местного самоуправления и общественных объединений.....	148
Брынза А. А., Качалина Е.В., Капелько Т.В. Проблемы участия государства в корпоративных отношениях	150
Колпакова М.В., Капелько Т.В. Легитимность референдума в Крыму	153

Кузьмина В.Е. Опыт изучения социального портрет пенсионера г. Якутска	157
Радченко А.Ф. Конкурентоспособность молодёжи России через призму проблем правового регулирования	158
Соловьева С.В. К вопросу о содержании института условного осуждения	160
Ходжаева И.Г., Москвитина Е.И, Смирнов В.М. Проблемы построения гражданского общества в России	163
Озерденко В.Н., Яценко М.П. Самоуправление как реальное противодействие мондиалистским тенденциям.....	165

Секция «Экономика, бизнес, управление, инновации»

Авраменко Е.П.

Форсайт, как способ стратегического управления научно-техническим потенциалом региона в целях устойчивого развития

Филиал ФГБОУВПО «Адыгейский государственный университет»

в г.Белореченске

В региональном разрезе «научно-технический потенциал», как особая экономическая категория, может быть в обобщенном виде представлен (от лат. *potentia* — мощь, сила) как тот запас и уровень научно-технических знаний в сочетании с условиями их разработки, распространения, сохранения и использования, который сформировался в регионе, обеспечивает его соответствующий технико-технологический базис и инновационную активность, позволяя на этой основе достичь определенных характеристик общественного воспроизводства. Выступая ядром инновационной сферы и важнейшим элементом региональной инновационной системы, научно-технический потенциал региона, при условии его эффективного формирования и использования, способен обеспечить достижение следующих приоритетных целей социально-экономического развития:

- максимальное удовлетворение потребностей населения региона, обеспечение высокого уровня жизни;
- повышение конкурентоспособности, как важнейшей характеристики эффективности развития соответствующей территории;
- охрана окружающей среды, снижение антропогенной нагрузки на локальную экосистему; повышение управляемости региональной социально-экономической системы.

В современной мировой теории и практике хозяйствования устойчивое развитие трактуется, прежде всего, как экологобезопасное социально-экономическое развитие, не только обеспечивающее общественные и индивидуальные потребности настоящего времени, но и не подрывающее ресурсный базис жизнедеятельности будущих поколений [3]. Однако, учитывая продолжающиеся в России процессы рыночных преобразований, а также обусловленный глобализацией переход от индустриальной экономики к постиндустриальной, инновационной, необходимо отметить, что экологический аспект проблемы устойчивого развития не является единственно важным на данном этапе развития страны и ее регионов. Остановимся на комплексной трактовке термина «устойчивое развитие», включающей как его ноосферный (коэволюционный) подтекст, так и традиционный экономикоцентричный смысл, по-прежнему актуальный в Российской Федерации и ее субъектах.

Стратегическое управление региональным научно-техническим потенциалом связано, в отличие от оперативного управления, не столько с

реализацией сформировавшегося в регионе текущего задела в области науки и техники, сколько с достижением новых, более отдаленных, перспективных целей и приоритетов научно-технического развития. Такое управление должно реализовываться в виде средне- и долгосрочной стратегии инновационного и устойчивого развития региона. Создание и реализация стратегии должны стать следствием перспективного управления путем планирования, прогнозирования, проектирования и программирования в целях создания условий для роста благосостояния населения в результате поступательного развития экономики, повышения устойчивости региональной системы на основе научно-технических достижений при согласовании интересов всех участников социально-экономических и инновационных процессов в регионе.

В связи с этим, очевидно, необходима такая технология управления научно-техническим потенциалом, которая удовлетворяла бы следующим условиям:

Обеспечивала бы эффективное формирование и использование научно-технического потенциала региона с учетом территориальной специфики, глобальных и национальных тенденций социально-экономического и научно-технического прогресса;

Позволяла бы планировать и осуществлять необходимые направления научно-технической политики региона во взаимосогласованности краткосрочных (тактических) и долгосрочных (стратегических) задач;

Способствовала бы росту инновационной активности в регионе, сокращению цикла «наука-производство-потребление»;

Содействовала бы переходу региона к устойчивому развитию.

По мнению автора, такой технологией может и должен стать форсайт. Форсайт (от англ. foresight) — это не просто прогноз (forecast) в смысле попытки «угадать» будущее, часто определяемое факторами, на которые не способны повлиять региональные органы власти. Форсайт предполагает активное управление будущим, исходит из возможных вариантов, которые могут наступить при выполнении определенных условий:

а) правильный выбор приоритетов регионального развития и возможных его сценариев;

б) достижение консенсуса по выбору и реализации того или иного сценария между всеми заинтересованными субъектами региональной экономики;

в) эффективность предпринятых органами власти региона и другими субъектами мер по его реализации.

Итак, реализация форсайт-проекта в регионе подразумевает обеспечение возможности управления будущим, его формирование в настоящем, исходя из имеющихся ресурсов, условий и возможностей (в общем виде, потенциала — и, прежде всего, научно-технического), а также с учетом

поставленных целей регионального развития. А ведь устойчивое развитие и есть пока то желаемое, будущее состояние, характеризующее протекание социально-экономических процессов как на региональном, так и на любом другом уровне экономики, к которому следует стремиться, учитывая особенности современной эпохи.

В современных экономических источниках под форсайтом понимают особую методологию национального (регионального) прогнозирования, базирующуюся на отборе социально-экономических и/или научно-технологических направлений стратегического управления при учете мнения (в ходе экспертного обсуждения) всех ключевых участников развития страны в целом или отдельных ее регионов относительно возможных путей развития экономики и долгосрочных приоритетов в разных отраслях [17]. Именно данная технология управления способна обеспечить значительный эффект при переходе к устойчивому развитию, поскольку оно может быть достигнуто только при четком понимании его сущности и целей всеми субъектами региональной социально-экономической системы и осознании необходимости этого перехода. Такими субъектами, в частности, являются:

- органы государственного управления;
- научное сообщество, образовательный сектор, инновационно-активные предприятия и другие хозяйствующие субъекты, входящие в региональную инновационную систему региона;
- население региона с присущими ему культурой, традициями и условиями жизни;
- бизнес-среда, субъекты производственно-хозяйственной деятельности, внедряющие и эксплуатирующие новые технологии.

Необходимо скорейшее внедрение форсайта в практику регионального менеджмента (именно регионального, поскольку устойчивое развитие страны может быть обеспечено только при достижении устойчивости ее регионов). Форсайт призван решать следующие задачи перехода к устойчивому развитию:

Осознание всеми субъектами регионального социально-экономического взаимодействия целей и принципов устойчивого развития и построение на этой основе единого образа будущего региона, который будет выступать целевым ориентиром, как государственной политики, так и деятельности отдельных хозяйствующих субъектов на его территории в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном аспектах.

Обеспечение согласования интересов всех участников процессов регионального развития по всем направлениям региональной политики. Важнейшим инструментом подобного согласования является так называемая «Стрела времени» (линейка развития) — оформленное в хронологическом порядке планируемого осуществления (в долгосрочном интервале

времени) единое поле намерений всех субъектов регионального развития, причем эти намерения подкрепляются ответственностью и ресурсами [20].

3. Создание и развитие эффективной системы мониторинга социально-экономического положения региона (в том числе, в отраслевом разрезе) на предмет его соответствия целям перехода к устойчивому и инновационному развитию.

4. Формирование и реализация «плана действий» — стратегического плана управления научно-техническим потенциалом региона в целях перехода к устойчивому развитию. Стратегический план — это документ, отражающий перечень согласованных заинтересованными лицами региона действий по переходу к устойчивому развитию путем повышения эффективности использования научно-технического потенциала с указанием временных рамок, мероприятий, ответственных исполнителей, ресурсов, индикаторов выполнения плана. Этот документ, таким образом, является перечнем конкретных действий, ведущих к достижению поставленной цели — переходу региона к устойчивому развитию на основе активизации в этом направлении важнейшего на современном этапе фактора — регионального научно-технического потенциала.

Литература:

1. Авраменко Е.П. Сценарный подход как инструмент оценки направлений реализации регионального экономического потенциала/ Авраменко Е.П //Бизнес в законе. – 2011-№1. – С.305-307

2. Всемирная история экономической мысли: В 2-х т. — М: Мысль, 1987. — Т.1. От зарождения экономической мысли до первых теоретических систем политической жизни.

3. Доклад национального эксперта программы Форсайт Центра международного сотрудничества ООН (ЮНИДО), исполнительного директора Аналитического центра международных научно-технологических и образовательных программ И.Р. Куклиной на научном семинаре 25 октября 2006 г. — <http://riep.narod.ru/news-arhiv4.html>

Арутюнова Г.И.

Китай: формирование мезоэкономики для решения социальных проблем

МАДИ (г. Москва)

Мезоэкономика – сравнительно новое направление экономической теории, предметом его анализа является средний иерархический уровень экономики: отрасли, комплексы, рынки и группы предприятий. На мезо-уровне формируются институты (различного рода организации, группы, сети, социальные движения микроагентов), снижающие транзакционные издержки взаимодействия микро- и макроэкономики.

В западных странах формальные институты инфраструктуры мезо-экономики сложились в ходе длительной эволюции и в целом работают

эффективно. Микроагенты имеют возможность доступа к достаточно профессиональному анализу информации о происходящих в стране социально-экономико-политических процессах и пользуются им в своей деятельности.

Другое дело крупные страны бывшего социалистического лагеря. В течение десятилетий государство оказывало воздействие на социально-экономические процессы путем жесткого и непосредственного централизованного регулирования поведения микроагентов. Поэтому микроагенты практически не могли принимать самостоятельные решения.

Со сменой экономической модели механизмы непосредственного влияния государства на микроагентов разрушились. При запаздывании политических и социальных реформ на их месте не появились адекватные механизмы, стала теряться управляемость экономикой на макроуровне. Поскольку импортированные формальные рыночные институты сильно отличались от существовавших ранее, то с усилением хаоса и деструктивных процессов быстро возникли и активизировали свое действие неформальные институты и нормы теневой экономики [1].

Проблема мезоэкономики в переходный период была поставлена в нашей стране российскими учеными еще в 2001 г. [2], [3], но она до сих пор остается нерешенной. С этой же проблемой столкнулось китайское руководство, спустя 30 с лишним лет экономических реформ в своей стране. Судя по материалам 18 съезда КПК, состоявшегося в конце 2012 г. [4], китайское руководство связало необходимость формирования инфраструктуры мезоэкономики не столько с потерей эффективности непосредственного государственного управления микроагентами – в результате высоких транзакционных издержек государства по налаживанию и контролю взаимодействия микро- и макроэкономики и высокой цены подчинения бизнеса закону, – сколько с опасной нерешенностью социальных проблем. Суть разработанной съездом программы институциональных изменений состоит в ограничении жесткого регулирования государством поведения микроагентов и поддержке самоуправления на местах.

Так, когда на съезде КПК обсуждался вопрос, почему беспримерный рост китайской экономики не привел к решению социальных проблем, одним из ответов было: виноваты излишнее государственное регулирование и отсутствие гражданского общества (здесь и далее по [5]). Для построения гражданского общества КПК считает: необходимо ограничить власть правительства регулированием экономики, контролем рынка, обеспечением общественного порядка и социальным обслуживанием. Правительство должно обеспечить институциональные меры поддержки постепенного развития в обществе независимых групп, ослабить контроль за неправительственными учреждениями и группами, так как они являются важными элементами социальной структуры, правительство должно с ни-

ми полноценно сотрудничать. Следует защищать самоуправление на местном уровне. Коммерческие и образовательные учреждения, фонды, добровольные, правозащитные и благотворительные организации Китая требуют дальнейшего развития. Правительство должно защищать их и оказывать им помощь и поддержку, не считая эти организации чуждой и враждебной силой, а также совершенствовать соответствующие законы и нормативные акты. Новое руководство страны при формировании своей политики должно сотрудничать с такими организациями, поощрять их брать на себя большую ответственность за обеспечение общественного благополучия.

Арутюнова Г.И.

Различные роли среднего класса в США и Китае

МАДИ (г. Москва)

В развитых странах государство специально не заботится о доле среднего класса – она встроена в рыночный механизм национальной экономики. Доходы среднего класса в США росли в 1950-1980 годах - особенно верхнего сегмента этого класса (10-20% населения: успешные юристы, дантисты с большой частной практикой и менеджеры высшего звена). Потом доходы заморозились – если не учитывать инфляционный рост. Стоимость недвижимости (у среднего класса это дом/квартира) уменьшилась из-за падения спроса на нее, а сбережения, сделанные в пенсионные фонды (основная форма сбережений американского среднего класса), сегодня оказались на уровне 1992 г. - в результате обесценения доллара (по [1]). Богатых (верхушка ТНК) кризис касается меньше. С одной стороны, это объясняется гораздо большим числом, чем у среднего класса, источников доходов (участие в международных финансовых спекуляциях, перераспределение активов в результате слияний, поглощений и пр.). С другой стороны, с 1989 г. в соответствии с «вашингтонским консенсусом» [2] они используют средства пенсионных фондов – сбережения среднего класса своей страны - для инвестиций в развивающиеся страны. Существует мнение, что доходы среднего класса Китая, Индии, Аргентины и других развивающихся странах – это потерянные пенсионные сбережения заокеанских старушек, то есть являются результатом перераспределения. Это неверно, средний класс перечисленных стран заработал свои доходы [1].

В США принадлежность к среднему классу определяется не только по формальным признакам (доходы, благополучие, собственность, сбережения), но и по неформальным, например, их месту в обществе. Так, только представителей среднего класса выбирают в суд присяжных, где они судят богатых, бедных и таких же, как они сами.

В Китае величина среднего класса непосредственно влияет на экономический рост страны, и увеличение его доли является сегодня одной из важнейших задач государства.

Колоссальные территориальные и отраслевые диспропорции, возникшие в ходе проводившейся до сих пор политики «первоначального обогащения части регионов и части людей», породили вызывающее социальное неравенство. Китайские семьи, имеющие средние доходы, не могут купить недвижимость (жилье); богатые эмигрируют; люди, находящиеся на стыке правительственных служб и бизнеса, лихорадочно обогащаются и не боятся наказания, хотя в Китае наказывают многих и жестко; бедные теряют всякую надежду на улучшение своего положения в будущем [3]. Отсутствие социальных реформ (пенсионного обеспечения, социального страхования, нехватка питьевой воды, загрязнение окружающей среды и пр.) чревато социальным взрывом. Но не возможный социальный взрыв пугает китайское руководство – под угрозу ставится достижение цели: в самое ближайшее время стать мировой сверхдержавой.

На 18 съезде КПК в 2012 г. был взят курс на построение «среднезажиточного общества» - курс на модернизацию, индустриализацию, использование информационных технологий в сельском хозяйстве. Это очень логичный, рациональный и прагматичный курс. Он связан с урбанизацией – переселением избыточного сельскохозяйственного населения в города, ростом в городах всех отраслей производства, науки и научных исследований, с ростом потенциала человеческого капитала, числа рабочих мест, доверия населения руководству страны и сплоченности.

В соответствии с программой построения в Китае «среднезажиточного общества» доля городского населения должна повыситься с 51 до 70%; доля несельскохозяйственной продукции должна вырасти с 85 до почти 90%; доля занятых вне сельского хозяйства с 70 до более чем 80%; доля среднего класса должна увеличиться с 50 до 60% от общей численности населения. К среднему классу в Китае относят семьи, имеющие годовой доход от 80 000 до 200 000 юаней (от \$12 825 до \$32 062) [3].

Увеличение в социальной структуре Китая доли среднего класса сократит долю бедных. В отличие от экономики США, которая в большой степени является экономикой услуг, и производство большей части этих услуг не требует высококвалифицированных специалистов, экономика Китая – это реальная экономика. На конкурентоспособности реальной экономики сказывается квалификация всех работников (в том числе и низкооплачиваемых), их человеческий потенциал – в Китае качество бедных тоже важно. Накапливание человеческого капитала требует повышения качества жизни [4]. Это значит, что без социальных и политических реформ Китаю не обойтись.

И КПК на своем последнем съезде заявила своим намерением, наконец, заняться ими. Предполагается сформировать полную современную государственную систему образования, которая будет гарантировать всем его равную доступность, построить систему социального обеспечения, охватывающую как городские, так и сельские районы, систему страхования на случай безработицы, пенсионную систему и базовую систему медицинского страхования в городе и сельской местности, базовую систему медицинского и санитарного обеспечения, гарантирующую всем получение медико-санитарных услуг, создание системы городского и загородного жилищного строительства, которое обеспечит жильем всех, решить проблему загрязнения окружающей среды [1].

Все перечисленные выше предполагаемые реформы Китая сопряжены с большими расходами госбюджета. Эти расходы могут вызвать сокращение инвестиций в экономический рост, в науку и научные разработки, и тогда достижение цели стать мировой сверхдержавой отодвигается. Однако вспомним о «вашингтонском консенсусе», планах Китая по интеграции в Центральной Азии [5], об эффективности всестороннего тщательного выстраивания отношений Китая с правительствами африканских стран [6], новых договорах о сотрудничестве с нашей страной. У Китая есть много возможностей продолжать наращивать свой экономический потенциал. Есть у него и воля решать социальные проблемы. Правда, у Китая нет по существу исторического опыта их мирного решения.

Литература

1. От западных обывателей к азиатским оборванцам // [Электронный ресурс] / Режим доступа: news.rambler.ru/14490152

2. Вашингтонский консенсус // [Электронный ресурс] / Режим доступа: uchebnik-online.com/131/2201.html

3. XVIII съезд КПК о задачах построения среднезажиточного общества // [Электронный ресурс] / Режим доступа: mir-politika.ru/3319-xviii-sezd-p-o-zadachah...

4. Арутюнова, Г.И. Человеческий капитал: учебная тетрадь. – Москва: МАДИ. – 2013. – 28 с.

5. Арутюнова Г.И., Султыгова А.А. Зачем Китаю Центральная Азия? // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. Москва. – 2014. – №04. – с. 160-163.

6. Арутюнова, Г.И., Кирова И.В., Попова Т.Л. Факторы успехов Китая в Африке // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. Москва. – 2014. – №03. – с. 152-158.

Архангельский В.Д.

**Методика выживания для бизнеса накануне введения
санкций третьего уровня**

Сорбонна (Франция)

На протяжении второй половины прошлого века западные демократии постепенно, выработали механизмы введения, применения и контроля экономических санкций, как против отдельных компаний или индивидуумов, так и против целых государств [1]. Действие санкций было неоднократно и масштабно проверено, и эффективность установлена. Западные компании научились страховать риски введения подобных санкций и их минимизации за счет различного рода страховых и финансовых продуктов, лицензий (на уклонение от санкций) и межправительственных соглашений. В ряде стран существуют и механизмы государственного или обязательного страхования подобного рода рисков. Отечественные компании чаще используют самострахование подобного рода рисков, а также рисковый менеджмент [2].

Текущие экономические и политические реалии свидетельствуют о появлении новой тенденции: «Галлопирующих многосторонних санкций, имеющих отличающиеся источники возникновения и разных или варьирующих фигурантов, неопределенность их длительности и невозможности отследить реальные фактические последствия их введения в краткосрочной перспективе». Учитывая, что санкции возникли неожиданно, то можно сделать вывод об отсутствии в России механизма страхования подобного рода рисков национальными и даже иностранными предприятиями. При этом, за последнее десятилетие отечественные компании выработали полный спектр методик защиты от внутренних санкций глобально-общеполитических или локально-феодалных [3].

Первым ответом на международные санкции стал механизм государственной поддержки, а фактически страхования за бюджетный счет компаний, наиболее пострадавших от введения санкций. Учитывая, что в подобной ситуации финансовые механизмы страхования рисков (особенно биржевые и валютные) наиболее уязвимы и малоэффективны, то речь идет о необходимости усиления рискового менеджмента на бытовом уровне, а если точнее на уровне дифференциации и диверсификации рынков, валют и рыночных сегментов [4]. Усиление самострахования (возможно и в ущерб производственному процессу) будет способствовать улучшению финансового результата на фоне неизбежного спада производства.

Фактически, абсолютно незащищенными оказались компании, имеющие кредиты. И если наиболее продвинутые в рисковом менеджменте смогли зафиксировать или минимизировать риск изменения валютного курса, то риск изменения процентных ставок по кредитам в российских

банках страхованию не поддается [5]. Очевидно и усиление значения юридического страхования рисков экономической деятельности.

Литература:

1.Aslanishvili David, Kristine Omadze. The influence of global economic crisis on world economy, its reasons and overcome steps. Caucasus Univeristy publishing house. ISSN 1987-8869. Tbilisi 2013. Page 35-45. www.cu.edu.ge .

2.Кузнецова Н.П., Архангельский В.Д., Страховой рынок России и малое предпринимательство.– Санкт-Петербург: Изд. С.-Петербургского Университета. – 1995.

3.Архангельский В.Д. Обязательное страхование в рыночной экономике: понятие, механизм функционирования. Вестник Санкт-Петербургского Университета. 1997. Сер. 5. Экон. Вып. 4. С. 116-120.

4.Arhangelsky, V.D. Russian insurance: comparison, tendencies, ways to develop. Working papers. TOH-serien. Hogskolen i Sor-Trondelag, Avdeling for okonomisk-Administrativ Utdanning. Trondheim.Norway. 1996. N 3.

5.Arhangelsky, V., D. Francisco Galiza. Mercado Segurador Russo e a Internet. SEGUROS & RISCOS. Abril/1996. Ano X- N 97. Brazil. (In Portuguese).

Баркова Н.Ю.

Система быстрого реагирования в отрасли модной одежды

ГУУ (г. Москва)

Система быстрого реагирования была создана для снижения времени выполнения заказа в производстве и дистрибуции модной одежды. Данный метод приводит в порядок систему подходов, нацеленных на снижение времени выполнения заказа, и включает в себя: информационные технологии, улучшенные логистические операции и продвинутые производственные технологии. Согласно данной программе производитель, поставщик, ритейлер работают с единой целью, и их деятельность направлена на полное удовлетворения потребностей конечного потребителя.

Несколько характерных особенностей отрасли модной одежды способствуют большей эффективности работы в условиях сокращения времени при выполнении заказа. Цепь поставок в отрасли разбита на уровни, состоящие из: производителей ткани, производителей расходных материалов, производителей одежды, ритейлеров. Каждый из этих составляющих цепи поставки, нацелен на то, чтобы сезонная одежда и материалы могли быстро проходить все каналы цепочки поставок от предыдущего уровня к последующему. Важно отметить, что средняя временная протяженность цепи поставки составляет около 66 недель, из которых только 6-17% составляют производственные операции. Природа такого продукта, как одежда не позволяет сделать точный предварительный прогноз на такой длительный срок, прогноз возможен только с большими погрешностями и ошибками, т.к. на спрос влияют множество внешних факторов. Прогноз

спроса на ближайшее будущее будет значительно более верным, т.к. количество внешних факторов, влияющих на спрос, будет гораздо меньше.

Время выполнения заказа должно быть сокращено для того, чтобы ритейлер мог разместить заказ, по времени как можно ближе к сезону продаж. Дополнительное время для анализа актуального состояния рынка и оформления заказа позволяет ритейлеру собрать больше точной информации о продуктах модной индустрии для более точного прогноза продаж. Рассчитано, что снижение времени выполнения заказа с 6 до 4 месяцев позволяет снизить вероятность ошибки в прогнозе с 40% до 20%.

Российские компании, работающие в сфере модной одежды, также являются полноценными участниками цепей поставок в индустрии модной одежды. По принципам работы системы быстрого реагирования работает бренд модной одежды OVS. Одежда поставляется в Россию ритейлеру со склада распределения в Италии, при этом производство размещено по всему миру, но в большей степени в странах Юго-Восточной Азии. Для эффективной работы используется современное программное обеспечение, а именно программа Dromos с общим интерфейсом для всех участников цепи поставок. Информация о продажах с терминалов всех магазинов моментально поступает в программу, имеющую общий интерфейс с другими партнерами по цепочке поставок. Ежедневно все компании цепи поставок видят отчет о продажах и на основании этих данных делают прогнозы продаж, формируя ассортимент для следующей отгрузки, делают перспективные планы производства. Общая база данных, содержащая карточки товара с полным ассортиментом одежды используется контрагентами цепи поставок для документооборота, в том числе для быстрой подготовки отгрузочных документов, анализа наполнения транспортных средств, складских помещений, подготовки таможенных документов, планирования затрат на таможенные платежи, транспортировку, погрузо-разгрузочные операции. Такая система позволяет снизить риск возникновения ошибок и значительно сокращает производительность труда, но главное: быстрое реагирование позволяет формировать такой ассортимент поставляемых товаров, который отвечает актуальным запросам покупателей.

Барышева И.Ю.

**Роль инвестиционной активности в развитии транспортной
инфраструктуры**

ФУ при Правительстве РФ (г. Москва)

Инвестиции в инфраструктуру оказывают значительное влияние на экономическое развитие страны, рост производительности и уровень занятости. В соответствии с признанным расчетам Марка Занди - главного экономиста компании Moody's Economy, государственные капиталовло-

жения в инфраструктуру стимулируют частные инвестиции; при этом каждый доллар, потраченный на инфраструктурные проекты, вызывает мультипликационный эффект в размере 1,59 долл. [1]

В настоящее время в Российской Федерации развитие инфраструктуры отстает от многих стран мира. Согласно обзору 2011/2012 WEF Global Competitiveness report по качеству инфраструктурного обеспечения Российская Федерация занимает 100 позицию среди 142 стран мира [2]. России ежегодно необходимо вкладывать в инфраструктуру порядка 75 млрд. долл., при этом дефицит инвестиций составляет 15 млрд. долл. Именно на преодоление этого дефицита и должны быть сконцентрированы усилия государства [3].

Термин «инфраструктура» начал широко использоваться в экономической литературе с 50-х гг. XX в. Под «инфраструктурой» стали понимать совокупность отраслей и видов деятельности, обслуживающих как производственную деятельность, так и непроизводственную сферу экономики с целью создания основы (фундамента) для нормальной деятельности главных отраслей материального производства и развития производительных сил страны. Инфраструктурные отрасли, прежде всего транспортная отрасль, включающая транспортную инфраструктуру, адаптируются к требованиям производства, вытекающим из характерных для него процессов специализации, концентрации, кооперирования, углубления территориального разделения труда.

Развитая транспортная инфраструктура ведет к сокращению транспортных издержек в цене товара, повышая тем самым прибыль предприятий и способствуя развитию бизнеса. Недостаточно развитая инфраструктура тормозит процессы углубления международного разделения труда и развития экономического обмена на глобальном экономическом пространстве. Промышленные предприятия и компании частного бизнеса вынуждены закладывать увеличенные транспортные издержки в стоимость своей продукции, а транспортные компании вынуждены искать альтернативные пути доставки товаров, что снижает конкурентоспособность Российского бизнеса в целом. Мировая торговля и международное движение капитала в значительной степени зависят от плотности и транспортной и коммуникационной инфраструктуры.

Транспортная инфраструктура лежит в основе процесса промышленной агломерации, при котором новые отрасли концентрируются вокруг уже сложившихся индустриальных кластеров. Формирование автомобильного кластера вокруг Санкт-Петербурга было бы невозможно при отсутствии близлежащего порта, достаточно густой дорожной сети и надежного энергоснабжения.

В настоящее время транспортная инфраструктура Российской Федерации не соответствует современным требованиям экономики страны.

Ежегодно экономика России из-за слабо развитой транспортной инфраструктуры недополучает 3 % ВВП (по состоянию на май 2013 года) [4]. Учитывая ограниченные возможности федерального, областного и местного бюджетов, эффективным способом привлечения инвестиций в крупные общественно значимые инфраструктурные инновационные проекты является реализация механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП). Министерство транспорта Российской Федерации рассчитывает, что до 2020 года объем инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры России составит около 12,3 трлн. рублей. Из них государственные инвестиции – 7,3 трлн. рублей, средства, привлеченные за счет различных механизмов внебюджетного финансирования государственно-частного партнерства – 5 трлн. рублей [5].

По данным федерального портала «Инфраструктура и государственно-частное партнерство в России» на начало 2013 года было запущено и реализовано порядка 300 проектов ГЧП, наибольшее число из которых приходится на развитие транспортной инфраструктуры [6], что свидетельствует о том, что государству необходима помощь частного сектора в разработке и реализации проектов по развитию транспортной инфраструктуры.

В 1999 году было начато строительство железнодорожной магистрали «Белкомур» и приостановлено в 2002 году из-за недостаточного финансирования. В настоящее время проект планируется осуществить на принципах ГЧП по схеме заключения концессионного соглашения. Реализацией проекта занимается ОАО Межрегиональная Компания «Белкомур», созданная решением трех субъектов федерации - Республики Коми, Архангельской области и Пермского края. Проект «Белкомур» реализуется в рамках Комплексной программы промышленного и инфраструктурного развития Республики Коми, Пермского Края и Архангельской области и включает строительство новой железнодорожной магистрали (Архангельск – Сыктывкар – Пермь Соликамск общей протяженностью 1155 км. Новое строительство составит 715 км, остальное – реконструкция и усиление действующих линий. Общий объем инвестиций составит - 176 000,0 млн. рублей, из которых частные инвестиции составят 126 000,0 млн. рублей.

Проект «Белкомур» состоит из двух участков: Северный, проходящий по территории Архангельской области и Республики Коми и Южный, проходящий от Сыктывкара по территории Республики Коми и Пермского края. Для Российской федерации новая магистраль имеет стратегическое значение, так как свяжет Урал, Республику Коми с незамерзающими портами Архангельска, Мурманска и Северной Европы. В перспективе новая дорога обеспечит кратчайший путь в Северную Европу и регионы Сибири, Казахстана и Средней Азии, создавая хорошие условия для транзита грузов через Россию, и позволит рассматривать организацию внутренних и международных интермодальных перевозок.

В рамках связанного проекта по схеме ГЧП планируется строительство нового района Архангельского глубоководного порта, который будет располагаться на участке общей площадью около 180 гектаров в 60 км к северу от Архангельска в северо-восточной части губы Сухое море и на западном берегу острова Мудьюгский. Планируемый объем инвестиций составит 37000,0 млн. рублей, из которых 30% берет на себя государство.

В новый район войдут четыре самостоятельных перегрузочных комплекса: нефтеналивной, универсальный, угольный и контейнерный терминалы. При его создании предполагается строительство подходного канала, операционной акватории, объектов обеспечения безопасности мореплавания, общепортовых сооружений и 17 грузовых причалов (двух – нефтеналивных, двух – для перегрузки угля, восьми – контейнерных и пяти – универсальных). Кроме того, планируется, что дополнительно будет построено 45 км автомобильных и 55 км железной дорог, а также четыре моста.

Планируемый грузооборот нового участка порта составит до 30 млн тонн в год с перспективой увеличения до 35 млн тонн. Исходя из своего планируемого местонахождения, порт позволит осуществлять навигацию через Белое море судам с небольшим ледовым классом и принимать суда с большой грузоподъемностью, составляющей 75–100 тысяч тонн. [6]. Строительство нового глубоководного района Архангельского порта включено в генеральную схему территориального планирования РФ и транспортную стратегию России с горизонтом планирования до 2030 года.

Применение механизма ГЧП способно обеспечить реализацию приоритетных направлений развития российской транспортной инфраструктуры, увеличив объем инвестиций за счет внебюджетных источников, включающих частный капитал российских и иностранных инвесторов.

Литература

1.Gramlich E. Infrastructure Investment: A Review Essay // J. of economic Literature, Vol. XXXII, September. P. 1176-1196.

2.The Global Competitiveness Report 2011–2012 // World EconomicForum. Geneva, September 2011

4.Елена Шарипова. Аналитические материалы «Как запустить конвейер долгосрочных инвестиций в инфраструктуру? Роль институциональных инвесторов». Внешэкономбанк банк, доклад, 2013 год

5.РФ теряет 3% ВВП в год из-за плохой транспортной инфраструктуры - Минтранс // РИА Новости, 14 февраля 2013// [Электронный ресурс]/Режим доступа: www.1prime.ru

6.Минтранс: Инвестиции в инфраструктуру РФ до 2020г. составят 12,3 трлн. руб. // РБК, 28 мая 2013// [Электронный ресурс]/ Режим доступа: // [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.rbc.ru

7.www.pppi.ru/ // [Электронный ресурс]

Баусова Е.О.

Рынок электронных платежей в России

РЭУ им. Г.В. Плеханова (г. Москва)

Учитывая последние события в политической сфере, одной из наиболее обсуждаемых тем в сфере экономики стало создание национальной платежной системы. Данный вопрос возник после введения санкций со стороны Запада и США, заключающиеся во временной приостановке действующих на территории России платежных систем (VISA и MasterCard) и прекращении обслуживания ряда российских банков.

Рассмотрим, что же в общем представляет собой платежная система и рынок электронных платежей.

Весь платежный оборот в экономике организован в рамках платежной системы. Платежную систему можно определить как совокупность специализированных кредитных институтов и механизмов взаимодействия между ними в процессе непрерывного движения всех платежных средств, обслуживающих хозяйственный оборот.

Участниками современной платежной системы в России являются:

- учреждения Банка России;
- кредитные организации, в том числе расчетные небанковские кредитные организации;
- филиалы кредитных организаций;
- дополнительные офисы кредитных организаций.

Экономика развитых стран в настоящее время перешла к инновационному типу развития, что отразилось и на технологиях проведения безналичных расчетов. Суть инновационных изменений в этой сфере можно свести к следующему:

- «многоканальная деятельность» при сочетании новых и традиционных технологий и инструментов;
- самообслуживание;
- дистанционное обслуживание;
- использование Интернета (виртуальные банковские и финансовые технологии управления банковским счетом);
- создание телефонных центров;
- предоставление новых банковских продуктов (услуг) на базе новых технологий.

Во многих развитых странах все больше операций проводится клиентами без посещения банка.

Рассматривая активность рынка электронных платежей на протяжении последнего времени можно отметить, что его отличала достаточно высокая динамика как по качественным изменениям в трендах, так и по

количественным показателям. Основными показателями, которые послужили базой для существенного роста, стали:

- стремительное развитие IT-технологий, ускорившее интеграционные проекты и запуск новых продуктов, обеспечившее удобные и понятные приложения и вывод CRM (Customer Relationship Management) на более высокий уровень.

- сами сервисы стали надежнее, существенно вырос уровень безопасности электронных платежей, денежных переводов, электронных кошельков.

- значительно увеличился приток клиентов именно за счет тех, кто не использовал электронные способы оплаты.

- сервис провайдеры активно наращивают продуктовую линейку, привлекая новых клиентов.

- важным фактором также является рост показателя использования интернета (Internet penetration).

- нельзя не отметить, что одним из стимулирующих моментов прошлого года явился рост популярности смартфонов и приложений, сопряженных с сервисами из сферы электронной коммерции: кошельков и пр.

- высоких показателей достигло и число банковских карт. По последним оценкам, в России свыше 65 миллионов человек являются их пользователями. При этом из общего числа карт от 43% до 45% составляют дебетовые карты, около 25% – кредитные. Свыше 40% – карты зарплатных проектов. Соотношение между этими показателями оставалось постоянным на протяжении последних трех лет, т.е. рост по этим трем направлениям был примерно одинаковым, а перераспределение – незначительным.

Учитывая все эти факторы, можно сказать, что платежная система является неотъемлемой частью финансовой инфраструктуры рыночной экономики, в условиях которой организация и функционирование денежно-кредитной, банковской и платежной систем определяется в значительной мере потребностями рынков. Также, учитывая стремительное развитие финансовой инфраструктуры и объемы, которые охватывают современные платежные системы, и, учитывая последние события, можно сказать, что актуальным становится вопрос о создании собственной платежной системы. Создание новой национальной платежной системы можно определить как вектор развития современного бизнеса.

Литература (источники):

1.Банковское дело. Платежный оборот. URL: <http://www.grandars.ru/student/bankovskoe-delo/platezhnyy-oborot.html> (дата обращения : 30.05.2014);

2.Рынок электронных платежей. Основные тенденции и итоги 2013 года. URL: <http://futurebanking.ru/post/2413> (дата обращения : 30.05.2014);

3.Современная платежная система России. URL: <http://www.pandia.ru/text/77/210/86172.php> (дата обращения : 30.05.2014).

Бузина Т.В.

**Кластерный подход - основа повышения конкурентоспособности
региональной экономики**

Филиал «МПСУ» (г. Муром Владимирской области)

Кластеры являются ключевым элементом стратегии повышения конкурентоспособности региональной экономики и внедрения инновационных технологий. Сегодня глобальная конкуренция между странами сводится к конкуренции между отдельными регионами. Единицей глобального экономического пространства становится регион, который приобретает стратегическое значение для процветания своей страны; на него возлагается роль локомотива в национальном развитии.

Наиболее прогрессивным и инновационным подходом к развитию региона в условиях «новой экономики» является кластерное развитие территории. Кластеризация экономики позволяет сформировать комплексный взгляд на государственную политику регионального развития, повысить производительность, эффективность и конкурентоспособность бизнеса, расширить возможности для инновационного развития, оптимизировать взаимодействие между различными субъектами экономического развития региона: государством, крупным и малым бизнесом, научно-образовательным сообществом и общественностью; сформировать «лицо» региона в восприятии внешнего окружения и, в целом, повысить уровень занятости и качество жизни населения [1].

Исторически кластеры формировались в процессе развития промышленной агломерации науки и технологий. Они объективно существовали в экономике индустриально развитых стран.

Кластеры – это организационное единство размещенных в одном регионе технологически взаимосвязанных производств. Они включают в себя значительно более широкий круг участников, чем сети. Это более масштабный организм. Ключевыми компонентами кластера являются университеты, научно-исследовательские институты, лаборатории, местные органы государственного управления. В кластерах объединяются связанные общими интересами различные компании, объединения, ассоциации, а также структуры финансового сектора [2].

Кластеры оказывают влияние на конкурентоспособность региональной экономики (Таблица 1) [3].

Таблица 1. Влияние кластеров на конкурентоспособность

Направления влияния кластеров на конкурентоспособность		
Повышение производительности фирм и отраслей	Создание возможности для инновационного и производственного роста	Стимулирование и облегчение формирования нового бизнеса, поддерживающего инновации и расширение кластера
1. Конкуренция создает более эффективную специализацию внутри кластера	1. Создание каналов для эффективного сотрудничества с поставщиками потенциально новых ресурсов для инноваций	1. Лучшая компетенция в обращении с венчурным капиталом и развитием быстрорастущих компаний
2. Появление более требовательных потребителей. Более высокий уровень специализации в процессе производства создает возможности воспользоваться экономией масштаба (например, совместная покупка сырья, или проведение совместных маркетинговых исследований).	2. Раннее определение и прогнозирование технологических тенденций	2. Связи и каналы внутри кластера способствуют появлению взаимодополняющих навыков, технологий, субсидий. Возможность компаний привлекать взаимодополняющие навыки позволяет участвовать в более крупных сделках, в которых индивидуальные компании не конкурентоспособны
3. Доступ к технологиям, поставщикам, квалифицированной рабочей силе, информации, бизнес-услугам	3. Благоприятная среда для появления комбинаций ранее не существовавших квалификаций (способностей)	3. Поддержка появления новых участников
4. Высокий уровень экспертизы помогает совершенствовать логистические цепочки, а также способствует процессу сотрудничества и обучения (совершенствования) кластера	4. Благоприятные предпосылки для распределения рисков	4. Укрепление социальных и других неформальных связей, способствующих появлению новых идей и бизнеса
5. Кластерное развитие способствует совершенствованию инфраструктуры производственно-технических, финансовых и других услуг		5. Оптимизация информационных потоков

Мировая практика показывает, что кластеризация - не только средство достижения целей промышленной политики, но и мощный инструмент стимулирования регионального развития. В США, Канаде, Финляндии, Японии, Германии и других развитых странах кластеры стали успешной формой организации бизнес-сообществ, эффективным инструментом повышения конкурентоспособности территорий [4].

В России примером успешной практики кластеризации является биотехнологический кластер в Томской области. На территории области име-

ются фундаментальные предпосылки для формирования кластера, среди которых наличие многочисленных биотехнологических компаний, развитость научно-исследовательской, образовательной и инновационной инфраструктуры в области биотехнологий и биомедицины. В настоящее время биотехнологический кластер находится на агломерационной стадии развития, характеризующейся наличием критической массы потенциальных участников и условий для кластеризации. На данный момент определены потенциальные участники кластера, но отсутствуют устойчивые связи между ними. Помимо наличия очевидных предпосылок для кластеризации отрасли, ключевым фактором, в наибольшей степени детерминирующим данный процесс, является политическая воля и осознание региональной властью необходимости кластеризации — изначальным инициатором создания кластера явилась Администрация области [1].

Таким образом, в условиях нестабильности и высокой конкурентности глобальной среды, наиболее прогрессивными эффективным подходом к региональному развитию является кластерный подход. При этом нужно учитывать особенности на региональном уровне, изучать и анализировать условия, факторы, преимущества кластерного подхода, оценивать результаты его внедрения.

Литература:

1. Кластерный подход — основа повышения конкурентоспособности региональной экономики // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.strategplann.ru>

2. Porter Michael E. Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 1990. – 855 p.

3. Абзал Серикұлы, Александр Кайгородцев. Роль кластеров в повышении конкурентоспособности региональной и национальной экономики // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.group-global.org>

4. Доржиева Е.В. Кластерный подход как инструмент повышения конкурентоспособности территорий // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2011. - №1 (75).

Булгакова О.А.

Приоритетные направления развития курортно-рекреационного комплекса Кавказских Минеральных Вод

СКФУ (филиал в г. Пятигорске)

В последние годы курорты КМВ ежегодно принимают на лечение и отдых более 700 тыс. россиян, из которых более 20 % приходится на детей и инвалидов. В соответствии разработанной Минрегионразвития РФ «Стратегией социально-экономического развития особо охраняемого эколого-курортного региона РФ - Кавказских Минеральных Вод до 2020г.» и благодаря имеющимся резервам природных лечебных ресурсов и террито-

риальным возможностям емкость курортов уже в ближайшие годы может быть увеличена более чем в три раза и доведена до 2,2 млн. человек в год.

Курорты 21 века - это очень большой сегмент мирового туристического рынка. Россия является одной из немногих стран мира, в которой создана целостная уникальная система санаторно-курортного лечения и оздоровления.

Улучшение деятельности существующих и ввод в эксплуатацию новых заводов позволил обеспечить производство 425,5 миллиона литров высококачественной бутилированной воды, 20 миллионов литров питьевой воды, более 4 миллионов литров минеральных вод направлено на экспорт. Общая добыча минеральных вод в регионе составила более 900 млн. литров, из них 60,1 процента использовано на бальнеологическое лечение, 38,6 процента на промышленный розлив и 1,3 процента на питьевое лечение через галереи и питьевые бюветы. А всего мы расходует только 15 % минеральной воды от утвержденных запасов. От работы заводов по розливу минеральной воды в бюджеты всех уровней за двенадцать месяцев 2013 года ожидается поступление более 3001 млн. рублей налоговых платежей в бюджеты всех уровней, что на 76 процентов больше уровня поступлений за 2009 год.

Однако дотационный характер края и муниципальных образований региона КМВ предполагает более настойчиво проводить работу по привлечению в регион дополнительных средств из федерального бюджета и внебюджетных источников. Поэтому совместные с правительством Ставропольского края предложения по увеличению бюджетного финансирования региона занимают особое место в обращениях к правительству страны, Госдуме России. Федеральным агентством по туризму разработана Федеральную целевую программу «Экономический рост регионов Юга России».

Более активная реализация на территории региона инвестиционной политики столкнулась с фактом отсутствия в городах и районах региона генеральных планов застройки.

В «Стратегии социально-экономического развития Кавказских Минеральных Вод до 2020 г.», где Кавминводы рассматриваются как целостное территориальное образование, представлен анализ состояния основных отраслей экономики, социальной сферы и природно-ресурсного потенциала, определены сравнительные достоинства и слабые стороны курорта, его инфраструктуры, показаны основные направления комплексного развития. Стратегия обосновывает развитие Кавминвод на перспективу как курортной и особо охраняемой рекреационной территории федерального значения. Благодаря убедительному обоснованию, в числе семи субъектов РФ Ставропольский край стал победителем конкурса на право размещения на

своей территории особой экономической зоны туристско-рекреационного типа.

Сегодня Кавказские Минеральные Воды переживают строительный подъем. За период с 2000 по 2013 гг. в регион было привлечено более 120,0 млрд руб. из бюджетных и внебюджетных источников. Уровень инвестиционной активности в последние годы значительно увеличился.

Согласованные действия государства и частных инвесторов позволяют реализовать программу возрождения и создания высокоэффективного отвечающего мировым стандартам курортно-туристического комплекса.

Реализация системы мер государственной поддержки и других задач, определенных Стратегией, к 2020 г. преобразит регион КМВ, сделает его соответствующим сформулированной миссии.

В ближайшие десятилетия регион будет развиваться с опорой на уникальные конкурентные преимущества в лечебно-курортной сфере. К 2020 г. произойдет увеличение емкости санаторно-курортного комплекса КМВ в 1,5 - 2 раза за счет реконструкции и модернизации существующих, строительства новых санаторно-курортных (детских, семейных, специализированных, элитных) и туристических объектов путем привлечения частного капитала, освоения новых курортных площадок и недоиспользуемых месторождений минеральных вод.

Для этого необходимо сохранение и соблюдение природоохранных ограничений, улучшение эколого-санитарной обстановки в регионе, соединение уникального санаторно-курортного опыта КМВ с современными мировыми тенденциями; расширение и модернизация общей и курортной инфраструктуры.

Для успешного развития региона КМВ необходима, прежде всего, четкая законодательная база и действенная федеральная поддержка. Государственная поддержка таким курортным регионам страны, как Кавказские Минеральные Воды, должна носить системный, долговременный характер и включать в себя меры, реализуемые на общефедеральном, региональном и местном уровнях.

Литература:

1.О стратегии развития России до 2020 года: Выступление Президента Российской Федерации на расширенном заседании Государственного совета (8 февраля 2008 года, Москва, Кремль). – М.: Европа, 2008.

2.Нагоев А.Б. Проблемы и перспективы развития санаторно-курортного и туристско-рекреационного комплекса КБР и Кавказских минеральных вод // Успехи современного естествознания. – 2010. № 11, с.93

3.О туризме в России. Регионы России. Северный Кавказ – Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/>

Бутова Т.В., Миловидова Н.А., Смирнова А.А.

Система инновационного управления на федеральном уровне

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

Аннотация. В данной статье авторами рассмотрена система управления инновационным предпринимательством на федеральном уровне. Особое внимание было уделено задачам Министерства экономического развития в проведении инновационной политики. В качестве заключения авторы выявляют наиболее актуальные проблемы в сфере инновационного предпринимательства.

Одним из главных федеральных органов, проводящих инновационную политику в России на федеральном уровне, является Министерство экономического развития. В рамках рассматриваемой темы, его главными задачами являются:

1. Стимулирование инновационной деятельности действующих предприятий: совершенствование действующего законодательства по поддержке инновационной, инвестиционной и производственной деятельности; реализация инновационных и инвестиционных проектов, внесённых в перечень инновационных и инвестиционных проектов; создание венчурного фонда для финансирования инновационных проектов; информационные и имиджевые мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности; создание технопарков в сфере высоких технологий; сохранение налоговых льгот управляющим организациям технопарков, а также резидентам технопарков.

2. Стимулирование инновационной активности, направленное на: содействие созданию новых инновационных компаний; повышение спроса на инновационную продукцию; поддержку инновационной направленности сектора науки и образования.

Тем не менее, несмотря на действенную политику, для инновационного развития характерен ряд проблем:

Во-первых, преобладающее число научных и аналогичных организаций, а также фондов, финансирующих инновационную и научно-исследовательскую деятельность, созданы в организационно-правовой форме учреждений, из чего следует, что они не вправе создавать другие организации, в том числе малые инновационные фирмы [2];

Во-вторых, Гражданский кодекс РФ и Федеральный закон «О некоммерческих организациях» устанавливают ограничения по пользованию имуществом и участию в хозяйственном обороте предприятий, что также затрудняет инновационную деятельность указанных организаций;

В-третьих, на сегодняшний день многие льготы, предоставляемые за осуществление научно-исследовательской деятельности, зависят не от ха-

рактера самой деятельности, а от типа организации – является она научной, или научно-технической [1].

В-четвёртых, отсутствуют положения о «налоговых каникулах» для малых инновационных предприятий на начальном этапе их функционирования.

Однако, в качестве заключения стоит отметить некоторый прогресс в сфере инновационной инфраструктуры. Дело в том, что ещё несколько лет назад на федеральном уровне российского законодательства не было четкого определения инновационной инфраструктуры. Пока в середине июля 2011 года не были внесены поправки в федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127 «О науке и государственной научно-технической политике», инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, научные парки, технопарки, центры поддержки субподряда, инвестиционные фонды упоминались законодателем лишь как элементы инфраструктуры поддержки предприятий малого и среднего бизнеса.

Литература:

1.Гершанок Г.А. Основы инновационного предпринимательства Бизнес, Учебник Издательство: Изд-во Перм. нац. исслед. 2012 г.

2.Рагулина Ю.В. Некоторые особенности принятия решений в условиях инновационной экономики // Транспортное дело России. 2008. №6. С.10-15.

Веткина С.Н., Сидорова О.А.

Использование культурных путей как способ комплексного решения проблем туристских местностей

ИГБит РУДН (г. Москва)

Аннотация: Современный бизнес гостеприимства сталкивается с необходимостью опираться на бренд территории. Одним из эффективных направлений брендинга территорий и расширения спектра предлагаемых турпродуктов является использование культурных путей. Профессиональная комплексная деятельность представителей турбизнеса и госструктур, использующих уникальный ресурс в виде культурных путей, проходящих через дестинацию, может значительно упростить задачу продвижения как турпродуктов, так и дестинации в целом.

Глобализация конкуренции в сфере туризма заставляет все шире использовать комплексные подходы в решении проблем, как бизнеса, так и туристских местностей в целом. Одним из таких подходов является использование исторически сложившихся международных культурных путей в целях брендинга территорий, без которого все сложнее создать конкурентоспособный бренд продукции конкретного туроператора [1].

Активное развитие Великого шелкового и Великого чайного путей, охватывающих обширные территории Евразии [2], позволило ряду стран стимулировать интерес потребителей туристских услуг к дестинациям,

лежащим на этих путях, и, как следствие, - к турпродуктам местных туроператоров. Наиболее удачным примером этому является брендинг территорий КНР, о чем свидетельствуют, в том числе, проводимые там инвентаризации, связанные с этими направлениями, привлекающие как внутренних, так и международных туристов, а также Конференция ЮНВТО «Великий шелковый путь», проведенная в городе Дуньхуан в 2013 году.

В настоящее время в Европе достаточно успешно развивается культурный путь, связанный с деятельностью Ганзейского союза городов, существовавшего в XIII-XVII веках [3]. Объединяя в разное время до 200 городов западной и северной Европы, стран Балтии и России, Ганза сыграла значимую роль в развитии торговли, дипломатии и межкультурного диалога на общеевропейском пространстве. Ганзейский союз Нового времени, созданный в 1980 году, поддерживает международное сотрудничество и продвигает общее культурное наследие региона с помощью проведения различных мероприятий, реализации проектов, сотрудничества с различными организациями сферы туризма. Сегодня в «Новую Ганзу» входит 181 город из 16 стран. В Европе Ганза является узнаваемым брендом. Благодаря этому ганзейский туризм популярен среди европейского населения. Международные Ганзейские дни привлекают большое количество не только местных жителей, но и туристов из-за рубежа. Таким способом решаются проблемы как брендинга территорий, так и продвижения бизнеса гостеприимства данной местности.

Исторически все перечисленные культурные пути проходили по различным регионам России. Однако на российском рынке этот мощнейший ресурс брендинга используется крайне слабо.

Отчасти это связано с отсутствием комплексного подхода к организации и проведению подобных мероприятий, принципиально являющихся совместными проектами, ориентированными на участие, как управленческих структур, так и региональных операторов и других заинтересованных компаний, в том числе, транспортных предприятий, средств размещения и т.п. В то время как другие страны, лишь косвенным образом примыкавшие к тем или иным культурным путям, активно используют этот богатейший потенциал продвижения, отсутствие навыков инновационного подхода к управлению индустрией туризма, с одной стороны, и ведению бизнеса – с другой, приводит к тому, что российский рынок туристских услуг переполнен однотипными предложениями, переставшими удовлетворять растущий потребительский спрос. (Об этом, в частности, свидетельствуют проведенные в рамках данной работы исследования потребительского спроса на продукты ганзейского туризма). В то же время богатейший потенциал разнообразных культурных путей, способный удовлетворить многообразный спрос, остается неиспользованным.

В 2009 году в Великом Новгороде проводился международный день Ганзы. Это событие вызвало интерес международной туристской общест-венности. После этого мероприятия в России стали проводиться и мест-ные Ганзейские дни. Возрос интерес со стороны российского населения к этому направлению. В связи с этим некоторые российские туристические компании начали осуществлять туры в российские и в европейские города Ганзейского союза. Но на данный момент на российском рынке туристиче-ских услуг ганзейский туризм представлен фрагментарно. Одной из су-щественных причин того, что проводимые в российских городах ганзей-ские дни популярны только в самой принимающей местности, является отсутствие профессионального маркетингового подхода к этой деятельно-сти. В частности, желая привлечь как можно больше участников меропр-ятий, организаторы не используют такой мощный инструмент бизнеса ту-ризма как сегментация рынка потребителей. Размытый, не ориентирован-ный на целевую аудиторию бренд не способен привлечь необходимое ко-личество заинтересованных потребителей. На этапе пилотной реализации, по-видимому, следует сфокусироваться на брендинге, направленном на достаточно узкий сегмент потребителей, интересующихся межкультурны-ми коммуникациями и, в частности, историей культурных путей.

Что касается компаний, занимающихся инициативным туроперейтин-гом, представляется полезным ориентироваться на туристов, неоднократно посещавших страны Евросоюза. При этом освоение культурных путей может способствовать диверсификации бизнеса этих операторов в плане создания комплексного транснационального турпродукта, в дальнейшем включающего маршруты как по зарубежным, так и российским территориям.

Поскольку возрождение подобных маршрутов стимулирует межкуль-турный обмен и укрепляет экономические связи между государствами, решать такие амбициозные комплексные задачи под силу только крупным операторам с опорой на государственно-частное партнерство.

Литература:

- 1.Атанасова А.А., Веткина С.Н. Геобрендинг как средство привлечения тури-стов. Сборник трудов Межвузовской научно-практической конференции. «Инно-вационный процесс как фактор динамичного развития социально-экономической системы». М: Институт экономики и культуры. – 2012. – С. 105-108.
 - 2.Разработка стратегии устойчивого развития туризма для коридоров насле-дия Шелкового пути. ЮНВТО. – 2013. – С. 1-2.
 - 3.Khovanova-Rubicondo K. Study «European Cultural Routes impact on SMEs' innovation, competitiveness, and clustering». Council of Europe. – 2011. – С. 127-143.
-

Воронина Л.В., Петрушкевич А.В.

Гарантия устойчивого успеха

ГБОУ СПО ПТ №2.г. Москва

К проблемам человека, причем человека растущего, развивающегося, обращено наше особое внимание. Внедрение личностно ориентированных технологий серьезно изменило методику преподавания, да и всю структуру педагогической деятельности. Урок уже перестал быть единственной формой организации образовательного процесса, серьезные акценты делают на формирование первичных исследовательских навыков, организацию проектной деятельности, самостоятельной внеаудиторной и внешкольной работы. Задачи социализации, воспитания, гармоничного развития подростков входят в число важнейших профессиональных задач педагога вне зависимости от преподаваемого им предмета.

Главная задача - дать систематизированное образование. Отечественная традиция подготовки в школе по широкому спектру основ наук (математических, естественных, гуманитарных) полностью соответствует современным тенденциям создания общества, основанного на знаниях, формированию разносторонней личности способствуют занятия школьников музыкой, изобразительным искусством, физической культурой. Такая широкая общеобразовательная подготовка позволяет заложить основы социальной успешности молодых людей, включая выбор профессии и последующую профессиональную мобильность. Именно поэтому несостоятельны попытки заменить систематическое общее образование набором отдельных, порой недостаточно сформировавшихся в содержательном плане предметов. Сказанное, безусловно, не снижает важности обеспечения выбора обучающимся дополнительных к базовым компонентов индивидуальной образовательной программы и роли учителя в этом процессе. В числе важнейших преимуществ нашего образования - его фундаментальный характер, который необходимо не только сохранить, но и укрепить, поскольку достижения в этом направлении в последние годы значительно снизились. Понимание этого привело к необходимости сформулировать фундаментальное ядро содержания основного образования. Однако содержание понятия «фундаментальность» не остается неизменным, что отразили новые федеральные стандарты. В них не только обновлено содержание предметов основной школы, но и по-новому сформулированы цели и задачи обучения в целом. В число первостепенных выдвинулась задача готовности преподавателя к выстраиванию системы дифференцированного обучения предмету. В условиях вариативности программ, учебников, методик и технологий обучения. Преподаватель может предложить собственный подход к достижению поставленных целей, в том числе к отбору содержания и последовательности изучения материала (то есть ка-

кие разделы в каком классе и с какой продолжительностью и глубиной изучать). Это многократно повышает ответственность педагога и образовательного учреждения за достижение заданных стандартом результатов обучения. К числу новых педагогических компетенций относятся умения, связанные с готовностью преподавать предмет в классах различной профильной направленности (гуманитарных, социально-экономических, технологических, естественнонаучных, специальных), руководить проектной деятельностью, проводить курсы по выбору, кружки, готовить обучающихся к участию в олимпиадах, конкурсах. Это обуславливает необходимость обратить особое внимание на формирование научно-исследовательских компетенций у преподавателя, их способности анализировать и отбирать содержание образования, использовать методики, стимулирующие познавательную деятельность. Предстоит так же обратить особое внимание на подготовку всех педагогов к работе с различными возрастными группами. Формировать у педагога современные профессиональные компетенции предстоит в условиях содержательной и структурной реформы профессионального и высшего образования. В соответствии с федеральным законодательством вся высшая школа России с 2011 года перешла на двухуровневую подготовку. Можно понять масштаб происходящих изменений. Но дело не только в структурных изменениях. Главное - те содержательные принципы, которые определены федеральными государственными образовательными стандартами среднего и высшего образования. Системный подход к такой важной задаче, как поиск и поддержка одаренности, является визитной карточкой московского образования.

Вопросы развития среднего профессионального образования являются в настоящее время в высшей степени актуальными. Это обусловлено, прежде всего, задачей модернизации российского образования на всех уровнях. Одной из приоритетных идей профессионального образования в связи с введением ФГОС СПО стала идея формирования ключевых компетенций. Компетентностный подход открывает новые перспективы создания системы оценки качества образования. Одним из ключевых понятий рассматриваемой проблемы является категория «качество». Основу понимания данной категории составил ряд положений, важнейшими из которых являются:

- качество рассматривается как совокупность отдельных свойств образовательного процесса;
- качество динамично и в то же время структурно;
- качество связано с количеством, их единство и взаимосвязь выражаются категорией меры;

Качество процессов обуславливает их пригодность для удовлетворения потребностей как обучаемых, так и обучающихся. Качество «образования процесса» - есть совокупность свойств образовательного процесса,

организованного в той или иной образовательной системе, обуславливающих его приспособленность к реализации социальных целей по формированию личности. Активное обращение к категории качества образования в настоящее время носит далеко не случайный характер. Полноценное качество образования может быть обеспечено только по мере перехода к интегральной модели обучения в рамках личностной парадигмы образования.

Для практики современной системы образования характерна в основном предметная оценка качества образования, которое определяется количеством баллов, полученных обучающихся на контрольных мероприятиях, в то время как современное состояние экономики и социальной сферы требует системного, многоуровневого системного подхода. Речь идет, в основном, лишь об оценке индивидуальных достижений обучающихся и о процедурах лицензирования, аттестации и аккредитации образовательных учреждений. Между тем, проблема оценки качества образования гораздо глубже и серьезнее. Повышение внимания к обеспечению качества образования означает формирование осознания обществом того факта, что образовательные учреждения среднего профессионального образования оказывают образовательную услугу и на обучаемых, как потребителей этих услуг, в полной мере могут быть распространены положения Закона РФ «О защите прав потребителей».

Усиление конкуренции между образовательными учреждениями на рынке образовательных услуг и на рынке труда привело к необходимости ориентации техникума на потребителя и повышения качества предоставляемых услуг. Проблема поиска путей повышения качества является первоочередной задачей. Внедрение системы менеджмента качества в техникуме – гарантия устойчивого успеха в деятельности в отношении потребителей образовательных услуг, гарантия подготовки практико-ориентированного, конкурентоспособного специалиста.

Литература

1.Калашников А.А., Потапов А.С. // Профессиональное образование. Столица. . №5. 2011. с. 28-30.

2.Махмутова А. Г. Система непрерывного образования как фактор качества трудовой жизни молодежи (на материалах города Набережные Челны). Автореф. дисс...канд. соц. наук. Казань. 2007.

3.Олейникова О.Н., Муравьева А.А., Аксёнова Н.М. Обучение в течение всей жизни как инструмент реализации Лиссабонской стратегии. – М.: РИО ТК им. Коныева, 2009 – 131с.

**Формирования механизмов развития образования и управления
инновационными процессами**

ГБОУ СПО ПТ №2. (г. Москва)

В процессе модернизации системы образования одними из центральных оказываются вопросы формирования инновационных механизмов развития образования и управления инновационными процессами.

Образование выполняет специфическую функцию в обществе – оно обслуживает потребности других общественных сфер. Так, оно удовлетворяет потребности производства и одновременно является фактором его развития, создавая феномен опережающего развития кадрового потенциала.

Институциональная специфика сферы образования связана с двойственным способом ее существования в обществе. Дело в том, что образовательные процессы возникают, развиваются и обособляются в развитых общественных системах в качестве сервисных по отношению к широкому ряду других социальных институтов, обеспечивая их воспроизводство. Значимость функций образования объясняют тот интерес, который проявляет к нему государство. Присутствие государства в институте образования выражается в том, что, помимо нормативно-правового регулирования и управления, государство выступает непосредственным руководителем и исполнителем институциональных процессов. Но в настоящее время институт образования все более теряет статус государственного предприятия и становится одной из многих сфер рыночных услуг. Роль государства по отношению к образованию сегодня оказывается многофункциональной [1].

В современных условиях в разных странах также происходит реформирование национальных образовательных систем, обусловленных следующими тенденциями мирового развития [2].

- ускорение темпов развития общества и, как следствие, необходимость подготовки людей к жизни в быстро меняющихся условиях;

- переход к постиндустриальному, информационному обществу, значительное расширение масштабов межкультурного взаимодействия, в связи, с чем особую важность приобретают факторы коммуникабельности и толерантности;

- возникновение и рост глобальных проблем, которые могут быть решены лишь в результате сотрудничества в рамках международного сообщества, что требует формирования современного мышления у молодого поколения;

- демократизация общества, расширение возможностей политического и социального выбора, что вызывает необходимость повышения уровня готовности граждан к такому выбору;

- динамичное развитие экономики, рост конкуренции, сокращение сферы неквалифицированного и малоквалифицированного труда, глубокие структурные изменения в сфере занятости, определяющие постоянную потребность в повышении профессиональной квалификации и переподготовке работников, росте их профессиональной мобильности;

- рост значения человеческого капитала, который в развитых странах составляет 70-80% национального богатства, что обуславливает интенсивное, опережающее развитие образования, как молодежи, так и взрослого населения.

В соответствии с общей тенденцией оптимизации ресурса образовательных учреждений города Москвы происходит слияние образовательных учреждений по территориальному принципу, с намерением выстроить стройную систему преемственности разных уровней образования (от дошкольного до профессионального) с учетом интересов обучающихся в услугах сферы дополнительного образования и в получении лицами с ограниченными возможностями здоровья; коррекционной, медико-психологической и реабилитационной помощи.

Для успешности процесса следует отладить не только механическое соединение в единый комплекс (кластер), но обеспечить содержательное наполнение последовательного образовательного процесса, с учетом различной специфики составляющих комплекс учреждений, возможностей использования потенциала профильных муниципальных учреждений и социально ориентированных общественных организаций, не упрощая задачи до обеспечения работы образовательного конвейера.

Изучение зарубежного и отечественно опыта говорит о том, что образование не должно рассматриваться как обособленный процесс, изолированный от других сфер: здравоохранения, молодежной политики, физкультуры и спорта, культуры и искусства, бизнеса и производства, социальной защиты и трудоустройства. Однако в настоящее время не существует ни моделей, ни примеров продуктивного межведомственного взаимодействия. Одной из причин такого положения дел является: наличие в каждом ведомстве своих структур, решающих автономно образовательные задачи для своей категории населения. При этом само образование в этих структурах не является приоритетным, равно как и в образовательных учреждениях решаются вопросы социальной защиты, здравоохранения, трудоустройства, не являясь приоритетными для образовательных учреждений, а потому не достаточно подкрепленные ресурсом. Совершенно очевидна целесообразность структурного моделирования и программно-методического обеспечения деятельности современного кластера, оптимизирующего инфраструктурный, материально-технический и кадровый ресурс не только образовательных, но и муниципальных, общественных, досугово-воспитательных учреждений, социально-ориентированных рабо-

тодателей, который будет работать на детей с различным психофизическим развитием и поведением. При этом создавая и отдельные учебно-воспитательные ниши и общее пространство взаимозаинтересованного общения. Выведет каждого на свою дорогу успешности по возможному лично для него пути.

Для развития конкурентоспособности сферы образования государство должно максимально поддерживать ее инновационность, что предполагает максимальную либерализацию рынка образовательных услуг, т.е. независимость от государства. Все виды образования должны поспевать за теми процессами, которые они обслуживают, или уметь подстраиваться под них. Профессиональное образование должно успевать за требованиями к профессиям, которые постоянно меняются в связи с инновационным развитием тех областей, для которых оно готовит профессионалов.

Литература.

1.Сазонов Б.В. Проблемы и пути модернизации российского образования // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.fondgp.ru>.

2.Ломакина Т.Ю., Сергеева М. Г. Инновационная деятельность в профессиональном образовании. – Курск, 2011. – 284 с.

3.Зыкин П.В., Кичигина Н.Н., Зыкина С.В. Развитие инновационных процессов в профессиональном образовании // Электронный ресурс. Режим доступа: <http://festival.1september.ru>.

4.Яковлева М.Н., Яковлева Л.Н. Инновационные методы в среднем профессиональном образовании. «Медицина и образование в Сибири». № 4 - 2007 г.

Столбовская Н.Н., Голованова Е.М.

Источники капитализации банков в России

РГЭУ «РИНХ» (г.Ростов-на-Дону)

В настоящее время проблема укрепления и повышения финансовой устойчивости банковской системы обладает чрезвычайным значением в контексте проводимых мероприятий Банка России. На протяжении последних лет наблюдается планомерное увеличение минимальной величины собственных средств (капитала) банков. В соответствии с требованиями ФЗ «О банках и банковской деятельности» минимальная величина капитала банков будет доведена до 300 млн.,руб. для действующих банков с 1 января 2015 г.

Расчет собственных средств (капитала) российских банков с 1 апреля 2013 г. составляется в соответствии с Положением Банка России от 28 декабря 2012 г. № 395 –П «О методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организации («Базель III»), по которому собственные средства (капитал) банка составляют: источники базового капитала и источники дополнительного капитала. Новый расчет собственных средств значительно снизит величину капитала российских банков.

Наращивание капитальной базы банка может осуществляться за счет внешних и внутренних источников финансирования. В первом полугодии 2013 года 74,5 % банков России увеличили собственные средства. За 11 месяцев 2013 г. собственные средства кредитных организаций выросли на 14,1 %; и на 01.12.2013 г. составили 6 975,1 млрд.руб. Основная доля прироста собственных средств приходится на крупные банки, так доля Сберегательного банка и ВТБ в приросте капитала составила – 59%.[1]

Мировой опыт увеличения капитализации банковской системы свидетельствует, что основным внутренним источником наращивания капитальной базы банка выступает прибыль. Абсолютная величина прибыли банков составила на 01.01.2014 г. – 1 012 252,5 млн.руб., что ниже аналогичного прошлого периода на 8 997,6 млн.руб. В настоящее время в банковском секторе России наблюдается сокращение удельного веса кредитных организаций, имевших прибыль: на 3,9 % в 2012 г.; и на 9,8 % в 2013 г. Снижение темпов прироста прибыли обусловлено отвлечением средств на формирование резервов под обесценение, ростом риска активных операций и другими факторами. Следовательно, возможности наращивание капитала только за счет внутреннего источника снижается, что может привести к поиску других способов увеличения капитальной базы банков.

Прибыль как внутренний источник обладает существенным недостатком, как правило, размер прибыли определен рядом факторов внутреннего и внешнего происхождения. Так, общая экономическая ситуация и политика налогообложения оказывает существенное влияние на банковскую маржу, являющуюся источником прибыли. С другой стороны капитализация прибыли в части дивидендов, оказывает влияние на привлекательность банка с точки зрения привлечения внешнего источника финансирования и проявлению ММ-парадокса. Когда увеличение капитала за счет внутреннего источника снижает возможности использования внешнего. Таким образом, выбор источников финансирования наращивания капитала банка, определяется влиянием различного рода факторов и условий функционирования банка.

Литература:

1. Аналитический бюллетень. Банковская система России: Тенденции и прогнозы. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. М.: 2013. Режим доступа http://vid1.rian.ru/ig/ratings/b_banki_nov12.pdf

2. Экспресс – выпуск: Обзор банковского сектора Российской Федерации: Аналитические показатели (интернет – версия) 2014 г. – № 136. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. М.: 2014. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>, свободный. Загл. с экрана.

Евграфова Н.К., Федорова Н.А.

Веб-сайт как основа продвижения услуг

(на примере ОАО Национальная туристическая компания «Якутия»)

ФГБОУ ВПО «Арктический государственный институт искусств и культуры», (г. Якутск)

Науч. рук. Винокурова Е.П. к.культурологии, доцент

Появление Интернета как новой коммуникационной среды дало ее участникам возможность интерактивного доступа к информации и персонального общения с обратной связью[1, с.414].

Современным средством информации в маркетинговых коммуникациях является веб-сайт. С точки зрения маркетинга, веб-сайт – это набор информационных блоков и инструментов для взаимодействия с одним или несколькими сегментами целевой аудитории[3, с. 143].

Сайт представляет компании широкий ряд дополнительных возможностей, в дополнение к доступным ранее коммуникационным службам при наличии собственного сайта возрастает эффективность проводимых в сети реальных мероприятий. [7, с.85].

Официальный сайт представляет собой важнейший инструмент формирования и поддержания имиджа компании и ее товаров, способствует повышению степени узнаваемости бренда. Сайт должен предоставлять исчерпывающий объем информации о компании, сфере ее деятельности, предоставляемых товарах и услугах. Являясь лучшей рекламной площадкой, качественно созданный корпоративный сайт может способствовать формированию у потребителей и партнеров образа надежной, инновационной, динамично развивающейся компании. Он также может стать центральной площадкой для организации обратной связи с потребителями компании.

Основная задача сайта – активно участвовать в системах поиска, наглядно и максимально подробно показывать будущему туристу всевозможные предложения компании. Немаловажно, чтобы сайт сам по себе был удобен для клиентов, информативен и прост в навигации.

Официальный веб-сайт ОАО Национальная туристическая компания «Якутия» - planetayakutia.com.

Программный код страницы сайта простой и не содержит лишних фрагментов. Страница сайта быстро загружается

Каждый сайт должен иметь логическую структуру, он не должен быть перегружен ненужной информацией.

В главной странице шесть раздела:

- Что посмотреть - в этом разделе дана информация об особенностях туризма в Якутии.

- Наши туры – в следующем разделе посетитель сайта может ознакомиться со списком туров, которые предлагает компания.
- Где остановиться – здесь дана подробная информация о гостиницах Якутска и других городов Якутии.
- О Якутии - в четвертом разделе написано об интересных фактах и событиях в Якутии. В этом же разделе есть фотоальбом.
- Как добраться – здесь можно узнать расписание авиарейсов.
- О компании - в шестом разделе дана полная информация турфирмы.

Все важные страницы данного веб - сайта можно достичь из главной страницы не более чем тремя щелчками мыши, что говорит о простоте системы навигации.

Сайт обладает достаточно полным объёмом информации о туристической фирме. Потенциальный покупатель, впервые попавший на данный сайт может узнать все ответы на интересующие его вопросы. Достичь какой – либо интересующей информации очень несложно, поскольку везде есть ссылки. На сайте очень хорошо представлен полный пакет услуг компании. Каждая надпись на навигационной панели указывает именно на ту информацию, которая находится в данной области.

-Число посетителей в сутки примерно 500 .

-Процент доверия посетителей 59%

-Конфиденциальность 49%

-Безопасность для детей 49%[6]

Создание любого веб-сайта начинается с дизайна. Качественный веб-дизайн отражает не только фирменный стиль компании и ее представление в интернете. Хороший дизайн сайта делает получение информации и удобство использования функционала сайта доступными и интересными, а восприятие бренда и продукции запоминающимися.

В оформлении сайта ОАО Национальная туристическая компания «Якутия» акцентировано внимание на особенности туризма в Якутии. Ее можно описать в четырех «э» - эко, этно, экстрим, экзотика. Общий фон сайта это карта Республики Саха. На карте отмечены актуальные туры, достопримечательности Якутии. Цвет фона темно синий, цвет текста белый, размер шрифта хороший все четко видно. Дизайн сайта позитивно влияет на восприятие и усвоение пользователем важной информации. Качественный дизайн, содержащий элементы корпоративного стиля компании.

Для совершенствования сайта ОАО Национальная туристическая компания «Якутия» можно рекомендовать следующее:

- разместить на странице список партнеров-компаний-туроператоров, с которыми сотрудничает компания;

- создать гостевые книги и отзывы клиентов на отдельной странице, обсуждение в блоге — любой интерактив дает агентству возможность понять, какие вопросы у клиентов возникают чаще всего, и подкорректировать те или иные моменты в работе;
- создать альбом с свободным допуском, чтобы туристы могли закидывать туда свои фотографии;
- для продажи туров и спецпредложений туристическая компания может сотрудничать с различными купонными сервисами.
- создать сервис онлайн – консультант: клиент может задать интересующие вопросы в режиме реального времени менеджеру, к которому подключен этот сервис.

Таким образом, эффективность работы сайта во многом зависит от рекламной деятельности, от веб-дизайна сайта и от человеческого фактора.

Не секрет, что использование сети Интернет радикально изменило ход развития туристических компаний. При грамотном использовании возможностей сети Интернет, повышается не только производительность труда работников фирмы, размера прибыли, но и оказывает благоприятное влияние на повышение конкурентоспособное развитие туризма.

Проанализировав работу фирмы, проводимую в сети Интернет, можно сделать вывод, что в работе используются не все возможности, которые предоставляет сеть Интернет. Для решения этой проблемы в ходе выполнения работы были разработаны мероприятия по использованию сети Интернет в полном объеме его возможностей.

Список использованной литературы

- 1.Маркетинг. Теория и практика: учебник/ И.М. Синяева, О.Н. Романенкова. - М.: Издательство Юрайт, 2011. – 652 с.;
- 2.«Рекламодатель: теория и практика» № 12/2012, Издательский дом «Имидж-Медиа»;
- 3.«Маркетинг и маркетинговые исследования» №6 (102) ноябрь 2012, ЗАО «Издательский дом «Гребенников»;
- 4.Информационные технологии в маркетинге: Учебник для вузов / Г. А. Титоренко, Г. Л. Макарова, Д. М. Дайитбеги и др.; Под ред. проф. Г. А. Титоренко– М.:ЮНИТИ–ДАНА,2006.С.335с.;
- 5.Синяева И. М., Земляк С. В., Синяев В. В. Маркетинговые коммуникации: Учебник / Под ред. Л. П. Дашкова. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2007, С.84 – 99.;
6. planetyaakutia.com

Ермакова О.Д., Пронина Е.В.

**Проблемы и перспективы применения справедливой стоимости в РФ
для составления бухгалтерской отчетности. Опыт по МСФО**

АГТУ (г. Астрахань)

В современной мировой практике в период глобализации проблема выбора правильной оценки активов организации стоит очень остро. К сожалению, на сегодняшний момент существуют расхождения между РПБУ и МСФО. И поэтому такое понятие, как «справедливая стоимость» является очень неопределённым и размытым.

В настоящее время существуют различные стоимостные оценки. Правила оценки каждого из отдельных активов и обязательств установлены соответствующими нормативными актами.

Каждая стоимостная оценка по-разному характеризует различные объекты учёта, однако в современных рыночных условиях они не позволяют получить востребованную, заинтересованными пользователями, достоверную информацию о стоимости активов и обязательств организации в текущий момент времени. В связи с этим, можно сделать вывод, что экономические условия отличаются повышенной динамичностью, выходом может стать применение оценки активов по справедливой стоимости, которая требует особого подхода.

Понятие «справедливая стоимость» впервые возникло в начале 1990-х гг. в США в общепринятых принципах бухгалтерского учета – ГААП США (US GAAP). В настоящее время понятию и расшифровке справедливой стоимости соответствует МСФО 13.

Первоначально справедливая стоимость использовалась как средство переоценки. Она меняла только валюту баланса и не затрагивала итоговый результат. Сегодня же, целью оценки по справедливой стоимости является то, чтобы предоставить пользователю именно финансовой отчетности наиболее достоверную информацию о реальной текущей стоимости активов и обязательств. Данная информация, безусловно, повышает значимость и достоверность формируемых отчетов. Концепция справедливой стоимости является основополагающим принципом МСФО.

Для определения справедливой стоимости активов, согласно МСФО, организации обязаны проводить ежегодную проверку указанных активов на обесценение, в то время как в РПБУ переоценка активов является правом, а не обязанностью. В российских условиях наилучшим показателем справедливой стоимости является рыночная цена. Однако, нельзя поставить знак равенства между понятиями «справедливая стоимость» и «рыночная стоимость», а для определенных активов предпочтительным методом оценки справедливой стоимости может являться оценка независимых экспертов.

Безусловным достоинством оценки по справедливой стоимости является получение достоверной информации о планируемых денежных потоках и формировании базы для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности. Однако данный метод не лишен недостатков, которые наиболее ярко проявляются в дестабилизированной экономической обстановке – признании больших убытков в период кризиса (завышение активов при росте), трудность определения цены, несоблюдение принципа осторожности.

Нельзя говорить и о том, что справедливая стоимость обычно не является той суммой, которую предприятие получило или заплатило бы в результате принудительного осуществления сделки, вынужденной ликвидации или продажи в неблагоприятных условиях.

Таким образом, оценка по справедливой стоимости показывает реальное финансовое положение организации, однако методически должны быть прописаны случаи, когда ее применение не допустимо ввиду того, что она не отражает всех имеющихся рисков и вводит инвесторов и пользователей в заблуждение.

Ведь правильность выбранного способа оценки активов и обязательств может оказать существенное воздействие на дальнейшую деятельность организации, ее жизнеспособность и ликвидность.

Зубков В.Н., Рязанова Е.В.

Проблемы и способы повышения провозной способности железной дороги

ФГБОУ ВПО РГУПС (г. Ростов-на Дону)

В условиях нарастания в последние годы экспортной составляющей в грузопотоках на Северо-Кавказской железной дороге (СКЖД) происходит рост количества «узких мест» в пропускной способности её основных участков и направлений. Так на 1 января 2014г протяженность «узких мест» составила более 800км, что привело к снижению провозной способности грузонапряженных направлений дороги. Проблемы увеличения провозной способности лежат в двух плоскостях: развитие инфраструктуры дороги и совершенствование технологии перевозок. Рассмотрим решение данной проблемы на примере организации движения грузовых поездов повышенного веса и длины.

На дороге имеется ряд факторов сдерживающих развитие тяжеловесного движения, основным из которых является смешанный характер движения грузовых и пассажирских поездов по одним и тем же главным путям. При этом в летний период проблема смешанного движения становится особенно острой в связи с ростом числа скоростных и скорых пассажирских поездов, увеличивающих съём грузовых поездов. Это создаёт необходимость, помимо технических станций, для смены локомотивов и

локомотивных бригад, развивать и промежуточные станции по кратчайшему маршруту следования грузопотоков для обгона грузовых поездов повышенной массы и длины пассажирскими поездами, что сказывается на значительном росте инвестиционных вложений и снижении экономической эффективности перевозок.

Начиная с 2007 года в границах СКЖД компанией ОАО «РЖД» реализуется два инвестиционных проекта - «Комплексная реконструкция участка Котельниково-Тихорецкая-разъезд 9 км с обходом Краснодарского узла» и «Комплексная реконструкция участка разъезд главного 9-й км-Юровский-Анапа-Темрюк-Кавказ».

При этом, если по второму проекту основные объекты, прежде всего, строительство участковой станции в районе разъезда 9-й км практически завершено, то по первому проекту, из-за систематического сокращения инвестиционных средств, отставание от первоначального графика выполнения проекта составляет уже несколько лет. Кроме того, в связи с восстановлением республики Крым в составе России, возникла острая необходимость увеличения обмена пассажиро-и грузопотоками между полуостровом и материковой частью РФ. Для чего требуется ускорить строительство моста через Керченский пролив, второго главного пути до станции Кавказ, электрификацию железнодорожной инфраструктуры Таманского полуострова, возможность вождения тяжеловесных поездов до станции Кавказ.

Целевой задачей этих проектов предусматривалась модернизация до 2015 года существующей инфраструктуры, с целью организации вождения поездов весом более 6000 тонн на всём протяжении главного грузового направления дороги Котельниково-Тихорецкая-разъезд 9-й км и далее до транспортных узлов Новороссийск и Железный Рог (Тамань). Для этого на направлении запланировано построить 470 км вторых главных путей с удлинением станционных приемоотправочных до 1050 метров и строительство обхода Краснодарского узла протяженностью около 70 км. На направлении разъезд 9 км-Вышестеблиевская, (88 км) - удлинение приемоотправочных путей станций до 1050м.

В реализацию указанных проектов уже вложено порядка 40 млрд. рублей инвестиционных средств компании «РЖД». Построено и введено в эксплуатацию 243 км вторых путей.

По мере реализации проектов, с 2011 года на СКЖД началось вождение грузовых поездов весом 6 тыс. тонн от станции Котельниково до станции Тихорецкая с особыми условиями пропуска.

В 2012 году на дороге организовано вождение грузовых поездов электровозами серии ВЛ80 на участке Котельниково – Сальск с подталкивающим локомотивом на перегонах Котельниково – Мелиоративный – Семечная, Куберле – Двойная – Ельмут, позволяющее обеспечить безостановочный пропуск грузовых поездов весом 6000 тонн за счет подтал-

кивания без объединения тормозной магистрали на указанных участках. В первом квартале 2014 года ежесуточно следовало 4 поезда весом 6 тыс. тонн, а с учетом заявленного роста объемов перевозок потребность в пропуске таких поездов составляет до 8 пар поездов в сутки.

Для завершения проектов в полном объеме необходимо построить ещё 226 км вторых путей и обход Краснодарского узла. Сводный бюджет по проектам развития и обновления железнодорожной инфраструктуры на подходах к портам Азово-Черноморского бассейна, предусматривает полное завершение работ в 2019 году с объемом финансирования 75,02 млрд. рублей.

Учитывая недостаток пропускных способностей участков дороги в условиях роста объема экспортных перевозок рассмотрена возможность организации обращения тяжеловесных поездов массой 9000 тонн в соответствии с требованиями стандарта СТО РЖД 01.07.002-2010г. на направлении Котельниково – Тихорецкая –9км –Вышестеблиевская. По предварительной оценке этого варианта повышения провозной способности необходима реализация следующих мероприятий:

- по хозяйству движения при пропуске 8 нечетных поездов весом 9000 тонн на участке Котельниково - Сальск - Краснодар в нормативном графике движения поездов потребуются корректировка графика проследования 17 пассажирским поездам в обоих направлениях с замедлением до 30 - 40 мин для каждого поезда. Согласно технологии необходим безостановочный пропуск тяжеловесных поездов по участкам, для чего потребуются отмена до 21-й нитки грузовых поездов унифицированного веса по станции Котельниково, железнодорожному стыку СКЖД с Приволжской железной дорогой. Кроме того потребуются удлинение приемоотправочных путей до 1500м на 18 станциях, в том числе не менее 2-х приемоотправочных путей на промежуточных станциях (через каждые 50 км), а также не менее 4-х путей на технических станциях Сальск, Тихорецкая и на вновь построенной участковой станции в районе разъезда 9 км.

- по службе автоматики и телемеханики следует привести устройства СЦБ в соответствие с требованиями СТО «РЖД»: усиление обратной тяговой сети (установка усиленных дроссель-трансформаторов с переключками), повышение надежности рельсовых цепей и питающих установок. Стоимость мероприятий 103, 2 млн. рублей;

- по хозяйству связи необходимо модернизировать парковую систему громкоговорящего оповещения (ПСГО), на 40 станциях, и заменить 35 радиостанций КВ, организовать радиосвязь стандарта DMR (44 комплектов оборудования). Стоимость оборудования и работ по хозяйству связи составляет 275,3 млн. руб.;

- по хозяйству электроснабжения на отдельных участках необходимо обеспечить соблюдение межпоездных интервалов от 9 до 17 минут;

- по хозяйству пути на направлении Котельниково - Сальск - Тихорецкая - Краснодар – порт Железный Рог (Тамань) необходимо ликвидировать 17,6 км участков звеньевое пути на деревянных шпалах; 9,2 км - участков с толщиной балласта менее 40 см; 8,3км пути – произвести смену наружной нити рельсов повышенной износостойкости и контактной выносливости в кривых участках, заменить 24 комплекта стрелочных переводов на главных и приемоотправочных путях, не соответствующих стандарту. Потребуется выполнить реконструкцию 17 мостов, имеющих класс пролетных строений ниже Н8 и укладку в кривых радиусом 500 м и менее железобетонных шпал с повышенным сопротивлением сдвигу. Требуется реализация соответствующих мероприятий в вагонном хозяйстве.

Учитывая несоответствие конструкции железнодорожного пути и сооружений требованиям СТО РЖД, считаем несвоевременной реализацию проекта, предусматривающего организацию движения поездов весом более 6000 тонн, из-за повторной реконструкции путевого хозяйства и станций. Существующие проекты развития подходов к портам Азово-Черноморского бассейна предусматривают удлинение приемоотправочных путей станций до 1050м, что соответствует весу поезда 6000 тонн. Кроме того, при повышении скорости пассажирских поездов до 140км/ч разница между скоростями грузовых и пассажирских поездов составит более 60км/ч, что потребует разработки новых рекомендаций по расчету возвышения наружного рельса в кривых участках пути и его соответствующей реконструкции.

В связи с этим основное внимание при пропуске поездов весом 6000 тонн уделено совершенствованию диспетчерского руководства, тесного сотрудничества поездных диспетчеров с локомотивными бригадами, работниками станций и пунктами технического обслуживания вагонов. Организация продвижения поездов повышенного веса и длины осуществляется по постоянным ниткам графика по всем участкам маршрута следования. Для повышения надежности продвижения поездов по графику следует предусмотреть серийное производство грузовых локомотивов с повышенной мощностью и эффективностью, готовых к вождению тяжеловесных поездов, в том числе по системе многих единиц.

Одним из важнейших элементов технологии продвижения тяжеловесных поездов является сменно-суточное планирование на предстоящие сутки и смену. Перед поездными диспетчерами на планерке ставится задача о пропуске запланированного количества тяжеловесных поездов, после чего они, вступая на дежурство, детально знакомятся с положением на станциях и участках. Ими определяется порядок формирования и подвода к станциям поездов повышенного веса и длины, который доводится до сведения всех работников, участвующих в подготовке, пропуске и приеме поездов. Пропуск поездов планируется так, чтобы можно было выполнить

все ремонтные работы на участке, своевременно развести местный груз и убрать с промежуточных станций готовые к отправлению вагоны, организовать пополнение поездов и прицепку к ним групп вагонов до установленного веса и длины. При этом диспетчеры обращают внимание на подвод длинносоставных поездов к узлам по периодам, обеспечивающим их беспрепятственный прием на техническую станцию. В исключительных случаях, когда интервал между поступающими тяжеловесными поездами меньше расчетного, то для обеспечения своевременного осмотра и подготовки их к расформированию, разработаны способы их ускоренной обработки и выполнения маневровой работы. Для чего в оперативном порядке увеличивают число групп в бригадах технического обслуживания и коммерческого осмотра, усиливают бригады операторов технической контро-ры, переставляют составы вагонов из парка в парк маневровыми локомотивами двойной тягой. Пропуск поездов повышенного веса и длины осуществляется по главным путям промежуточных станций. В исключительных случаях допускается пропуск таких поездов по боковым путям с отклонением не более, чем по одному стрелочному переводу или съезду. При этом на электрифицированных участках возможность пропуска таких поездов определяется местными инструкциями с учетом фактического сечения проводов контактной сети.

Число поездов повышенного веса и длины (для их нормального электроснабжения) в зоне между тяговыми подстанциями должно быть не более расчетного количества, которое определяется энергодиспетчером. Вождение и пропуск поездов разрешается при наличии исправно действующей автоматической локомотивной сигнализации (АЛСН), системы автоматического управления тормозами (САУТ) и поездной радиосвязи между поездным диспетчером, дежурным по станции и машинистом локомотива грузового поезда.

Калашникова Л.А.

Кластерная региональная политика как важное условие развития экономических кластеров

ТюмГУ (г. Тюмень)

В современной экономике постиндустриального типа все большее значение приобретает социально-экономическое развитие регионов. Главными целями регионального развития становятся обеспечение высоких темпов роста валового регионального продукта, наращивание эффективности производства и достижение на основе этого высокого уровня и качества жизни населения. Вследствие чего для стран всего мира возникает необходимость активизации действующих и поиска новых источников и факторов положительной динамики экономического развития [2].

Развитие регионов России в настоящее время характеризуется широкомасштабной, многоаспектной трансформацией в различных областях жизнедеятельности общества: институциональной, социальной, экономической, административно-управленческой. Многие институты, сформировавшиеся в советский период, продолжают функционировать и в настоящее время, но на менее эффективном уровне, чем раньше, из-за того, что качественное их состояние не соответствует экономическим условиям настоящего времени. Необходим поиск и обоснование новых подходов к управлению развитием региональных экономических систем, отвечающих современным условиям [1]. Одним из таких подходов может быть формирование кластерных структур, которые доказали свою высокую эффективность.

На сегодняшний день формирование и развитие кластеров становится частью стратегии развития регионов. Развивать кластер в отрыве от развития региона в целом неэффективно. Регионы, на территории которых образуются кластеры, становятся лидерами экономического развития и определяют конкурентоспособность национальных экономик [4].

Необходимым условием формирования и развития экономических кластеров на региональном уровне является эффективная кластерная политика.

На данный момент можно выделить кластерную государственную политику двух поколений [3]. Кластерная политика первого поколения представляет собой комплекс мер, осуществляемых федеральными и региональными органами власти по идентификации кластеров, определению поля деятельности формирующих кластеры фирм, созданию государственных органов поддержки кластеров и осуществлению общей политики поддержания кластеров в стране и регионе. Кластерная политика второго поколения основывается на хорошем знании о существующих в стране или регионе кластерах и подразумевает индивидуальный подход к проблемам развития и функционирования каждого отдельного кластера.

По роли государства при проведении кластерной политики выделяются четыре типа кластерной политики [3]:

- каталитическая, когда правительство сводит заинтересованные стороны между собой, но обеспечивает ограниченную финансовую поддержку реализации проекта;
- поддерживающая, при ней каталитическая функция государства дополняется его инвестициями в инфраструктуру регионов, образование, тренинг и маркетинг для стимулирования развития кластеров;
- директивная, когда поддерживающая функция государства дополняется проведением специальных программ нацеленных на трансформацию специализации регионов через развитие кластеров;
- интервенционистская, при которой правительство вместе с выполнением своей директивной функции перенимает у частного сектора ответ-

ственность за принятие решения о дальнейшем развитии кластеров и посредством трансфертов, субсидий, ограничений или регулирования, а также активного контроля над фирмами в кластере, формирует его специализацию.

Государство может стимулировать развитие кластеров, проводя различный комплекс мероприятий, например [3]:

- «брокерскую» политику — создание платформы для диалога различных акторов кластера;
- диверсификацию местного спроса посредством размещения у местных компаний государственных заказов;
- повышение квалификации местной рабочей силы через реализацию программ дополнительного образования и переподготовки кадров;
- создание «бренда» региона для привлечения иностранных инвестиций.

Для успешной реализации региональные стратегии и стратегии развития тех или иных видов кластеров должны быть взаимно согласованы. А при разработке региональной стратегии нужно учитывать, какие ключевые полюса роста существуют в регионе, и что необходимо сделать для их дальнейшего развития. Создание регионального кластера, несомненно, даст мощный толчок развитию финансового рынка. Наряду с государственными финансовыми институтами должен быть сформирован комплекс венчурных, банковских и страховых структур на региональном уровне [2].

Литература:

1.Ерохин М.А. Место кластерной теории среди современных подходов к региональному развитию. ISSN 1818-7862. Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2011 г. Том 11, выпуск 4. С. 165-172.

2.Калайчиева Л. М. Кластерное развитие в системе стратегического управления инновационным развитием региона: опыт формирования кластеров в России и за рубежом // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 8. / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества и междунар. связей; Отв. ред. Ю.С. Пивоваров. – М., 2013. – Ч. 2. – С. 634-637.

3.Региональное развитие и региональная политика России в переходный период / Под общ. ред. С. С. Артоболевского, О. Б. Глезер. М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2011 г. - 297 с.

4.Ускова Т.В. Развитие региональных кластерных систем // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2008. - № 1. - С. 92.

Кардава Е.Е.

**Лизинговое предпринимательство как особый вид
производственного бизнеса**

Филиал ФГБОУ ВПО «АГУ» в г.Белореченске

Лизинг в рыночной экономике мира используется довольно широко и считается одним из наиболее целесообразных способов организации предпринимательской деятельности. Однако в аграрном секторе экономики и производственной сфере в настоящее время данная форма предпринимательства находится лишь в стадии становления. Его развитию способствует ограниченность финансовых средств предпринимателей АПК на техническое обновление и интенсификацию производства, формирование производственного бизнеса, что диктует необходимость значительного расширения «поля» лизинговых сделок, в том числе, позволяющего привлекать инвестиции, в том числе и частные, для развития производственной сферы и поддержания отечественного производства.

Успех лизингового предпринимательства в производственном бизнесе во многом зависит от степени соответствия механизма его реализации рыночным условиям с учётом определённых особенностей функционирования лизинговых предпринимательских структур и фирм. Лизинг является перспективным сегментом рынка, обеспечивающим развитие предпринимательства в различных отраслях народного хозяйства, в том числе и в сельском хозяйстве, что и определяет его как одно из приоритетных направлений развития производственного бизнеса.

Развитие предпринимательства в сфере агролизинга связано с выполнением предприятиями – операторами производственного бизнеса, действующими на рынке лизинговых услуг, ряда функций, характерных для деятельности предпринимателей в производственной и аграрной сфере:

- во-первых, готовность взять на себя инициативу соединить все необходимые ресурсы в производственный процесс (собственные и привлечённые);
- во-вторых, обладать смелостью и способностью принимать решения, которые определяют направление и характер его будущей деятельности, и нести за них правовую и имущественную ответственность;
- в-третьих, быть новатором, готовым и способным внедрять новые виды услуг на рынок, новые современные формы и методы организации лизинга (проектное финансирование, венчурный лизинг), управления расширенным циклом поставок техники и оборудования в АПК на условиях лизинга;
- в-четвертых, быть готовым на взвешенный риск, поскольку в условиях рыночной конкуренции предпринимательский успех и прибыль

не гарантированы, поэтому лизинговое предпринимательство является сферой коммерческой деятельности.

Это дает основание для характеристики лизингового предпринимательства, как особого вида производственного бизнеса, связанного с инновационной активностью, в ходе которого предприятие-оператор лизингового рынка принимает на себя все инновационные риски. Предпринимательство в сфере агролизинга характеризуется следующими имманентными ему признаками: инициативой, способностью и готовностью принимать на себя ответственность за экономические риски, необходимостью комбинирования факторов производства с новаторством. В этой связи предпринимательство от обычного бизнеса отличается одним, но весьма существенным свойством, придающим ему принципиально новое качество. Это свойство – новаторский характер лизинговой деятельности. Предпринимательство в агролизинге, также как и в других сферах, выполняет важные функции. Такие функции Е.В.Омельченко характеризует как обеспечение экономического прогресса. [5]

При этом особо следует выделить новаторство, как существенную черту предпринимательства в агролизинге. Очевидно, что именно новаторство способно создать стратегическое превосходство над конкурентами, оно открывает возможности для качественного изменения рынка лизинговых услуг, управления спросом и предложением. Под новаторством в таком ракурсе понимается создание и практическое применение принципиально новых технологий и форм организации лизинга, оптимизирующих финансово-хозяйственную деятельность предприятий.

Инициатива компаний, действующих на рынке агролизинга, проявляется в стремлении к использованию возможностей, предоставляемых внешней средой в процессе рыночного обмена. Березинская О. и Ведев А., характеризуя источники инвестиций в основной капитал, отмечают, что сельское хозяйство относится к «сектору, инвестиционная активность в котором определяется преимущественно проводимой государственной политикой (бюджетной и тарифной)...».[1]

Так, Березинская О. и Ведев А. в статье «Инвестиционный процесс в российской экономике» выделяют перспективные направления банковского кредитования: «...приоритетным для российской банковской системы остаётся кредитование текущей производственной деятельности предприятий. Об этом свидетельствует неизменность или даже сокращение средней срочности банковских кредитов предприятиям секторов потребительского спроса, транспорта и машиностроения.»[1]

Иванова В.Н., Серегин С.Н. в статье «Экономический рост на инвестиционной основе – ключевой приоритет государственной политики в развитии пищевой промышленности России» отмечают, что «Минэкономразвития России разработало прогноз развития народного хозяйства до

2030г. в различных сценарных условиях, в инновационном варианте предполагается ежегодный рост экономики 4%. В 2013г. на фоне замедления экономического роста в пищевой промышленности в инвестиционной сфере продолжали действовать позитивные тенденции по привлечению инвестиций в основной капитал.... Поэтому для выравнивания ситуации в инвестиционной деятельности компаний должна быть выстроена чёткая государственная политика по координации инвестиционной деятельности с учётом приоритетов развития отдельных отраслей экономики, обеспечивающих экономический рост. И в этом вопросе центральное место занимает инвестиционный процесс с созданием нормального делового и инвестиционного климата. Для финансирования инвестиционных проектов можно и нужно привлекать заёмные средства – это мировая практика.» [4]

Инновации, доказавшие свою экономическую эффективность по критерию цена-качество, выполняют роль рычага, пользуясь которым предпринимательские структуры в агролизинге стремятся изменить рыночную ситуацию в нужном для них направлении, устраняя все препятствия на пути к более эффективному и полномасштабному применению инноваций, тем самым развивая свой коммерческий успех.

Одна из проблем развития экономики – нехватка финансовых средств, как собственных, так и привлечённых. Лизинг может стать гибким инструментом для привлечения дополнительных инвестиций. «Следовательно, заёмные источники финансирования, такие, как лизинг и частные инвестиции, - наиболее оптимальные варианты привлечения средств в промышленный сектор. Лизинг позволит эффективно обновить основные фонды, не требуя немедленно начинать платежи, кроме того, для предприятия проще получить контракт по лизингу, так как обеспечением сделки служит само оборудование. Вдобавок лизинг не увеличивает долг в балансе предприятия и не затрагивает соотношение собственных и заёмных средств, т.е. снижает возможность предприятия по привлечению дополнительных займов (кредиторские задолженности, частные инвесторы и др.). Очень важно, что оборудование по договору лизинга может не числиться на балансе и не увеличивает активы, освобождая предприятие от уплаты налогов на приобретение основных средств.» [3]

Являясь надёжным механизмом привлечения средств, лизинг способствует формированию новых инструментов финансирования. Газман В.Д. в статье «Лизинг в проектном финансировании» характеризует лизинг эффективным и действенным финансовым инструментом в мировой практике проектного финансирования. Показывая роль лизинга в проектном финансировании, Газман В.Д. рассматривает статистику, ценообразование и преимущества лизинга в проектном финансировании, описывает риски проектного финансирования с использованием лизинга. «Следовательно, целью проектного финансирования является создание нового производ-

ства, состоящего из имущественного комплекса, включая движимое и недвижимое имущество, или глубокая модернизация действующего производства с аналогичными характеристиками, которая предполагает, что действующее производство существенно увеличится (по стоимости, производительности и т.п.), то есть масштаб проекта сопоставим с масштабами текущего бизнеса инициатора или превышает его.» [2]

Так, «...в рамках проектного финансирования с применением лизинга формируется система взаимосвязанных и взаимообусловленных отношений между участниками проекта с использованием механизма их экономического стимулирования.» [2]

Лизинг должен стать гибким инструментом для привлечения дополнительных инвестиций. Эффективный экономический механизм, обеспечивающий использование преимуществ, заложенных в системе лизинга, позволяет широко использовать его в практической предпринимательской деятельности. «Лизинг в проектном финансировании может применяться по-разному. Существует несколько вариантов его использования. Один вариант предполагает, что лизинг задействован как механизм, обеспечивающий поставку необходимого для реализации инвестиционного проекта оборудования, удельный вес стоимости которого в общем объеме проекта незначительна, и при этом поставка оборудования не требует инвестиционной фазы....Другой вариант предусматривает, что проектное финансирование полностью или во многом осуществляется за счет реализации крупного самостоятельного лизингового проекта. ...целесообразно применить здесь финансовый лизинг, левиридж-лизинг, а в некоторых случаях – возвратный лизинг. Использование этой модели зачастую строится как сложно структурированный финансовый продукт. Здесь возможно использовать и синдицированное кредитование, и секюритизацию лизинговых активов, и другие инструменты.»[2]

Лизинговые отношения складываются из важнейших факторов производства: труда и капитала, которые в совокупности и обеспечивают, с одной стороны, участие субъектов лизинга в формировании бюджета, а следовательно, в решении социально-экономических проблем общества, а с другой - расширенное воспроизводство и обеспечение рынка необходимой продукцией. Следовательно, необходимо более широкое использование лизинга в практической предпринимательской деятельности. Этому будет способствовать формирование государственной лизинговой политики с учётом региональных особенностей экономики АПК.

По своему характеру, целям и инструментам лизинг представляет собой особый вид предпринимательской деятельности. Для развития предпринимательства в сфере агролизинга представляется необходимым выполнение компаниями-операторами рынка лизинговых услуг требований

по обеспечению инновационности, инициативности, правовой и имущественной ответственности, т.е. реализации принципов предпринимательства.

Литература:

1.Березинская О., Ведев А. Инвестиционный процесс в российской экономике: потенциал и направления активизации // Вопросы экономики. 2014. №4. С.4-15.

2.Газман В.Д. Лизинг в проектном финансировании // Финансы. 2013. №9. С.73-78.

3.Зарецкий А.Д., Хицкова Д.В. Проблемы современной российской промышленности и пути их решения // Экономика: теория и практика. 2014. №1(33). С.23-31.

4.Иванова В.Н., Серегин С.Н. Экономический рост на инвестиционной основе – ключевой приоритет государственной политики в развитии пищевой промышленности России // Пищевая промышленность. 2014. №4. С.8-13.

Омельченко Е.В. Российское предпринимательство: проблемы роста. – М.: ИКАР. 2002. С. 16-17.

Карпенко Ю.А., Рязанцева К.Б.

**Система менеджмента качества в российских вузах, как элемент
управления рисками**

ТАУ (г. Тольятти)

Минобрнауки РФ проводит мониторинги эффективности российских вузов, опираясь на результаты которого, можно с полной уверенностью заявить, что в дальнейшем требования к уровню предоставляемых образовательных услуг возрастут. Это повлечет за собой, с одной стороны, появление конкуренции в области подготовки квалифицированных кадров в системе высшего образования, с другой стороны, увеличению рисков для вузов.

Учитывая вышесказанное, мы считаем, что разработка во всех вузах современной системы менеджмента качества (далее – СМК), отвечающей всем требованиям российского и международного стандарта может являться элементом управления рисками организации. Данная система позволит проводить анализ причин возникающих рисков и их предвидение в будущей деятельности. Снижение рисков для вуза - это показатель хорошего инвестиционного климата в организации и как следствие улучшение инвестиционной привлекательности.

Рассмотрим некоторые принципы СМК реализуемые в НОУ ВПО «Тольяттинская академия управления» (далее – ТАУ) [1].

1. Ориентация на потребителя продукции.

В ТАУ посредством мониторинга, проводится анализ требований основных групп потребителей, а именно: требования государственных стандартов в сфере образования, требования работодателей, требования родителей и других официальных представителей обучающихся, ожидания и требования обучающихся. Результатом данного анализа является форму-

лирование требований к профессиональным компетенциям выпускника, которые учитываются при изменении форм и содержания учебного процесса ТАУ.

2. Процессный подход к деятельности.

Деятельность ТАУ основана на функционировании и кооперации следующих процессов: процесс управления, основной (образовательный) процесс, инфраструктурный процесс, обеспечивающий процесс.

Для обеспечения бесперебойного функционирования процессов в ТАУ специальным образом была организована работа со срывами и сбоями. Для этого была создана форма «Протокол фиксации нарушений». На основании данной формы проводится анализ причин возникнувших сбоев и разработка корректирующих и предупреждающих действий. За два года количество сбоев в основном процессе уменьшилось на 44%, а в инфраструктурном – на 76%.

3. Постоянное улучшение результатов деятельности.

В ТАУ реализуется принцип непрерывного улучшения СМК для расширения возможности ТАУ выполнять требования потребителей. Постоянное улучшение распространяется: на продукт ТАУ и технологию его изготовления, на процессы ТАУ, на СМК, на образовательную среду.

Процесс измерения, анализа и улучшения осуществляется путем проведения внутреннего и внешнего аудита, а также оценки требований и удовлетворенности потребителей.

Итак, мы выделили только три принципа СМК, но опираясь на представленные в отчете о самообследовании ТАУ данные можно утверждать, что при внедрении в систему российского образования современной СМК и поддержании ее в рабочем состоянии, можно повлиять на улучшение качества предоставляемого образования и уменьшить возникающие риски в образовательной организации.

Литература:

1. Отчет по результатам самообследования деятельности НОУ ВПО «Тольяттинская академия управления» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.taom.ru/images/stories/official/samoobsledovanie_2013-2014.pdf

Кожина М.В.

Отдел трансфера технологий как механизм коммерциализации интеллектуальной собственности университета

ФГБОУ ВПО «ВятГУ» (г. Киров)

Сегодня вузы России проводят многочисленные научные исследования по широкому ряду дисциплин и публикуют полученные результаты в монографиях и статьях научных журналов, формируя и развивая области знаний и технологий. Но, выполняя свою главную «миссию по созданию и распространению знаний, университеты признают, что могут сделать бо-

лее конкретный вклад в развитие общества, работая с коммерческим сектором» [1].

Результаты исследований, проводимых в вузе, позволяют создавать новые продукты, обладающие конкурентоспособными уникальными инновационными качествами. Таким образом, университет может извлекать выгоду, своевременно оформляя права на интеллектуальную собственность, созданную в процессе выполняемых исследований, и передавая права на ее использование посредством лицензионных соглашений или договоров уступки права фирмам-производителям нового продукта.

Упрощенный процесс передачи технологии в университетах представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 - Процесс передачи технологии в университете

В зависимости от выбранной модели системы управления интеллектуальной собственностью выделяют различные типы подразделений, занимающихся адаптацией и сопровождением инновационных проектов, основанных на использовании интеллектуальной собственности университета. Наиболее распространенными эксплуатационными формами таких подразделений являются следующие:

- отдел трансфера технологий в составе университета;
- малое инновационное предприятие (МИП), занимающееся трансфером технологий и принадлежащее университету;
- центр поддержки технологий и инноваций в структуре технопарка вуза;
- отдел университета с интегрированными функциями трансфера инновационных технологий (например, отдел управления интеллектуальной собственностью вуза).

Таким образом, трансфер технологий, создаваемых на базе интеллектуальной собственности вуза, может осуществляться коммерческим образом или отделом университета, являющимся его структурным под-

разделением. Структурные подразделения работают только на университет, они не конкурируют с другими организациями, их финансирование осуществляется за счет бюджета университета. Преимущество таких отделов состоит в том, что благодаря некоммерческому (а в большей степени научно-ориентированному) характеру передачи технологии, их работа не требует существенных финансовых вливаний. Структурные подразделения вуза, несомненно, ближе к разработчикам, что ускоряет и существенно облегчает подготовку внедрения научно-исследовательских работ к стадии start-up.

МИПы по передаче технологии при университете формально независимы, и поэтому они конкурируют с другими фирмами в рынке, но они нацелены на работу с различными проектами (в том числе сторонних разработчиков), что может привести к конфликту интересов и повлиять на качество работы.

Задачи отдела трансфера технологий университета заключаются в:

- накоплении базы знаний и конкурентоспособных преимуществ вуза;
- увеличении привлекательности НИОКР университета для промышленности (практическое внедрение в производство результатов исследований);
- поощрении инновационного подхода и предпринимательства в университете и его социально-экономической среде;
- ускорении процесса создания продуктов и услуг на базе интеллектуальной собственности, полезных для общества;
- получении университетом дополнительного дохода, а также научного сотрудничества с другими учреждениями.

Отдел должен осуществлять аналитическую, экспертную, правовую, маркетинговую и коммерческую функции. Именно поэтому в штат отдела трансфера технологий должны входить специалисты, обладающие определенными профессиональными знаниями и опытом экспертно-аналитической работы: маркетологи, инженеры по патентной работе, специалисты в сфере управления интеллектуальной собственностью и т.д.

Таким образом, отдел трансфера технологий является ключевым организационным механизмом формирования и практической реализации интеллектуального потенциала высшего учебного заведения, помогающего интегрировать научные достижения университета в российскую науку и способствовать его экономическому развитию.

Литература:

1.Трансфер технологий в американских университетах [Текст]: информационно-аналитические материалы / сост. А.Б. Бедный. – Нижний Новгород: Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, 2011. – 14 с.

Козлова Е.А., Песиков Э.Б.

**Решение задачи выбора оптимального ассортимента,
сегментов рынка, объемов продаж и цен
на продукцию издательско-полиграфического предприятия**
СЗИП СПГУТД (г. Санкт-Петербург)

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью формирования эффективной маркетинговой стратегии издательско-полиграфического предприятия в условиях высокой динамики изменений параметров рынка печатной продукции, высокой остроты конкуренции и ограниченности производственных ресурсов [1]. Практика отечественных и зарубежных фирм показывает, что за счет оптимизации управленческих и маркетинговых решений можно добиться увеличения прибыли на 3-10%.

Предлагается комплекс моделей и методов формирования маркетинговой стратегии издательско-полиграфического предприятия включающий в себя следующие задачи: проведение многомерной сегментации рынка печатной продукции с использованием кластерного анализа и нейронной сети Кохонена; выбор целевых сегментов рынка с применением методов многокритериального отбора и метода анализа иерархий; оптимизация выбора ассортимента, объемов продаж, сегментов рынка и цен на продукцию с использованием частично-целочисленного программирования и эвристических методов; диагностика потребителя с применением дискриминантного анализа и нейросетевых технологий.

Целью работы является разработка аналитического инструментария оптимального планирования товарной, сбытовой и ценовой стратегий издательско-полиграфического предприятия, основанного на модели математического программирования и эвристических методах.

Основой предлагаемого инструментария является математическая модель выбора оптимального ассортимента, объемов продаж, сегментов рынка и цен на продукцию за плановый период (год). Предлагаемая модель включает в себя следующие компоненты:

- управляемые переменные (объем предложения предприятия по каждому изданию на соответствующем сегменте; цена экземпляра издания, по которой он реализуется на сегменте; булевы переменные, управляющие включением в план производства «новых» изданий; булевы переменные, отслеживающие факт непревышения расчетными ценами заданных предельных цен);

- целевая функция (максимизация ожидаемой прибыли от реализации продукции за плановый период);

- система ограничений на значения управляемых переменных (ограничения, гарантирующие предприятию достижение в плановом периоде заданного уровня прибыли от производства и реализации продукции; за-

данных значений долей рынка для каждого сегмента; ограничения по спросу на издания, по производственным ресурсам и на значения цен изданий) [2, 3].

С помощью предлагаемой модели представляется возможным планировать производство и реализацию как ранее производимой, так и «новой» продукции.

Построенная оптимизационная модель относится к классу нелинейного программирования с управляемыми переменными целевого (булевого) и непрерывного типа. Для решения задачи предлагается использовать эвристический алгоритм, основанный на поэтапном увеличении значений цен на продукцию и решении на каждом этапе соответствующей задачи частично-целочисленного программирования (ЧЦП) методом ветвей и границ (метод Лэнда и Дойга) [4]. На каждой итерации для каждого вида продукции проверяется непревышение расчетной ценой ее предельного значения. В качестве начальных значений цен принимаются значения себестоимости продукции предприятия. Полученные в результате решения задачи ЧЦП значения объемов продаж и соответствующие им значения целевой функции запоминаются, затем цены на продукты увеличиваются на заданное приращение, решается новая задача ЧЦП, полученное значение прибыли сравнивается со значением, полученным на предыдущем шаге. Если получаемая на новом шаге прибыль принимает большее значение, то осуществляется переход к следующему шагу (итерации) изменения цен по описанной выше схеме. Вычислительные процессы выполняются до тех пор, пока текущее значение прибыли не станет меньше предыдущего значения.

Для решения исследуемой задачи в работе используется программная система «LINDO», предназначенная для решения задач линейного и частично-целочисленного программирования.

Вычислительные эксперименты были проведены по данным издательско-полиграфического предприятия, которое работает на четырех сегментах книжного рынка, выпускает 8 видов изданий в мягком переплете и планирует выпуск книжных изданий в твердом переплете. Анализ результатов проведенных вычислительных экспериментов показал корректность построения математической модели и работоспособность предлагаемого метода решения оптимизационной задачи.

В дальнейшем для повышения точности моделирования предполагается применить стохастический подход, основанный на построении одноэтапной модели стохастического программирования с вероятностными ограничениями и последующим переходом с заданным уровнем риска к ее детерминированному эквиваленту.

Литература:

- 1.Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. 2-е издание. СПб: Питер, 2013 – 720 с.
 - 2.Песиков Э.Б. Оптимизация выбора сегментов рынка, ассортимента, тиражей и цен изданий [Текст] // Print&Publishing.-1999.-№33, с.38-40.
 - 3.Песиков Э.Б. Стратегическое планирование. Решение задачи выбора оптимальных сегментов рынка, ассортимента, объёмов предложения и цен изданий [Текст] // «Print & Publishing», №46/2001 – с.48-50.
 - 4.Балдин К.В., Брызгалов Н.А. Математическое программирование: [Текст] Учебник / 2-е издание – М. Дашков и Ко, 2012 – 218 с.
-

Колодезникова А. И.,Набережная А.Т., Иванова М. А.

Экономико-статистический анализ социально-экономического развития районов Республики Саха (Якутия)

СВФУ им. М. К. Аммосова (г. Якутск)

Социально-экономический рост регионов невозможен без развития их составных частей – муниципальных образований. От устойчивого развития муниципальных образований зависит стабильное развитие региональной и российской экономики в целом. Однако в условиях глобальной экономической нестабильности наблюдается значительная дифференциация уровня социально-экономического развития муниципальных образований. [1]

Данный анализ проводился тремя методами на пакете STATISTICA: кластерный анализ, метод главных компонент, корреляционно-регрессионный анализ.

В качестве показателей, характеризующих социально-экономическое развитие, были отобраны определенные 15 показателей. В качестве объектов были отобраны 36 районов РС(Я).

На основе кластерного анализа были получены 3 кластера. Кластер 1 представлен муниципалитетами относительно с высоким уровнем социально-экономического развития. В состав данного кластера вошел г. Якутск. Вошедшие во второй кластер муниципальные образования в основном имели средние значения по социально-экономическим показателям (15 районов). А в кластер 3 входят районы, которые имеют низкие социально-экономические показатели (20 районов). [2]

Далее был рассмотрен метод главных компонент. Данный метод позволяет произвести укрупнение факторных показателей с целью их наилучшей интерпретации, что способствовало выявлению пяти главных компонент. Вклад факторов в общую дисперсию исходных признаков составило 89,43% [1]. Первая главная компонента характеризует уровень экономического развития, вторая - производство произведенной продукции, третья - объем инвестиций в основной капитал, четвертая – площадь

жилых помещений, приходящаяся в среднем на 1 жителя, пятая – территория муниципального образования. [3]

На основе выявленных пяти главных компонент проведен корреляционно-регрессионный анализ.

$F_{кр} = 3,45 > F_{табл} = 2,69$ при $\alpha=0,05$, тогда основная гипотеза о незначимости коэффициента множественной корреляции отвергается, и он признаётся значимым. Следовательно, модель множественной регрессии в целом также является значимой.

В результате проведенного исследования выявлены развитые и слабо развитые муниципальные образования. Более половины муниципальных образований являются слабо развитыми, что отрицательно влияет на экономику РС(Я) в целом. В связи с этим необходимо учитывать, что для обеспечения социально-экономического развития слабо развитых муниципальных образований понадобятся льготные условия с целью доведения их стартового социально-экономического положения до среднереспубликанского уровня.

Литература:

1.Николаев К.Н. Экономико-статистическое исследование комплексного социально-экономического развития муниципальных образований./ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева». – Саранск, 2013

2.Кузьмина А.С. Классификация регионов Дальневосточного Федерального округа по уровню социально-экономического развития./ Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – Том 9. – Вып. 4. -2009

3.Набережная А.Т. Моделирование и оценка уровня жизни населения региона./ ФГНУ «Институт региональной экономики Севера». – Якутск: ЯНЦ СО РАН, 2007. – 172 с.

Копненко А.С.

Проблема повышения эффективности предоставления муниципальных услуг в Российской Федерации

Филиал «МПСУ» (г. Муром Владимирской области)

С учетом майских указов Президента и Федерального закона от 06.10.2003 №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [1] на сегодняшний день происходит реформа, цель которой, по словам Владимира Путина, - вернуть власть к жителям, что бы каждый мог «дотянуться до нее рукой». Поставлена задача еще раз проанализировать систему местного самоуправления, реальную возможность оказания услуг населению, и наладить процесс взаимодействия власти и общества.

Одним из приоритетных направлений государственной политики в Российской Федерации является задача повышения качества предоставления государственных и муниципальных услуг населению. Перспективной

и эффективной формой обслуживания населения является деятельность многофункциональных центров предоставления государственных услуг в режиме «одного окна» (МФЦ). Внедрение принципа «одного окна» предусматривает предоставление услуги после однократного обращения заявителя с соответствующим запросом. Данный принцип реализуется в МФЦ по оказанию государственных и муниципальных услуг во многих странах мира.

Развитие сети центров предоставления государственных и муниципальных услуг способствует сокращению сроков предоставления услуг, снижению очередей и, в конечном итоге, повышению уровня удовлетворенности граждан работой органов государственной власти, а также снижению административных барьеров и уровня коррупции в стране.

Федеральный закон № 210-ФЗ от 27.07.2010 «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» определяет функции, права и обязанности деятельности многофункциональных центров и ведомств, предоставляющих государственные услуги населению, формирует принципы взаимодействия государственных структур друг с другом. Это делается в целях устранения ограничений для предоставления государственных и муниципальных услуг населению по принципу «одного окна»[2]. В целях реализации положений федерального закона, требуется принять как новые нормативно - правовые акты Российской Федерации, так и внести изменения (дополнения) в действующие.

Доступность предоставления услуг так же можно оценивать на основе частных индикаторов, параметров: удобное место расположения центра, формирование доступных графиков работы, формулировка четких требований к потребителю для получения той или иной услуги, организация постоянного мониторинга за качеством предоставления услуг, формирование системы обратной связи с населением.

В настоящее время в 62 регионах России действует более 600 МФЦ. Эффективно работают МФЦ в Липецкой, Московской, Владимирской, Ярославской, Ростовской областях, Краснодарском крае, Республике Татарстан.

Создание многофункциональных центров в муниципальных образованиях и в субъектах Российской Федерации - важнейший элемент административной реформы, они нужны для повышения доступности и комфорта получения государственных и муниципальных услуг, что будет способствовать формированию доступной и безопасной среды проживания.

Если на территории муниципального образования уже создан МФЦ, но не достаточно эффективно работает, или следует совершенствовать процесс предоставления услуг, то:

- необходимо создать систему межведомственного взаимодействия между органами власти, участвующими в предоставлении услуг. Она должна предоставлять комплексные услуги. Внедрение механизмов системы межведомственного взаимодействия МФЦ и органов власти позволит сократить перечень документов, необходимых при предоставлении государственной или муниципальной услуги;

-учитывать механизмы предоставления государственных и муниципальных услуг через деятельность операторского колл-центра (call center) в МФЦ, которое может быть выделено как отдельное подразделение, занимающиеся обработкой обращений и информированием по голосовым каналам связи (центр обработки звонков). Кроме того, возможно также принимать обращения по электронной и обычной почте, факсы.

Если на территории муниципального образования отсутствует МФЦ или ведется деятельность по его внедрению, то необходимо ускорить процесс, который должен базироваться на:

- поэтапном внедрении МФЦ с учетом экономической обстановки и территориальных условий муниципального образования;

- использовать опыт работы уже созданных МФЦ на территории данного субъекта, а также и других;

- рациональном выборе площадки для создания МФЦ (эффективнее будет, если взять здание из муниципальной собственности (в зависимости в каком оно состоянии находится), а не строительство нового или взятие в аренду, с учетом всех экономических и финансовых параметров;

- четком плане реализации МФЦ, возможности привлечения дополнительных финансовых ресурсов, объемы которых носили бы ориентировочный характер, то есть с целью дальнейших корректировок.

Полномочия, установленные соответствующей программой, по созданию МФЦ на территории муниципального образования закреплены за субъектом, оно осуществляет финансирование на строительство данного центра, а недостаток состоит еще и в том, что обеспечение данного МФЦ будет осуществляться за счет средств местного бюджета. То есть единая система согласованности в рамках программы отсутствует.

Одной из важных задач программы является также проведение мониторинга качества и доступности государственных и муниципальных услуг на территории субъекта.

Кроме того, в настоящее время необходимо урегулировать все нерешенные вопросы в нормативно - правовой базе, отработать технологии создания центров оказания услуг населению, создать механизмы финансирования их работы.

Внедрение данных предложений должно привести к определенным качественным изменениям предоставления государственных и муниципальных услуг. Для получателя услуги повышение их качества будет

означать: сокращение числа документов, необходимых для предоставления услуг физическим и юридическим лицам; минимизация сроков предоставления услуг; сокращение числа посещений органов власти, участвующих в предоставлении услуги.

Литература:

1.Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" (ред. от 30.01.2014) // Справочно-поисковая система «Консультант плюс»

2.Федеральный закон № 210-ФЗ от 27.07.2010 «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» (в ред. 05.07.2013) // Справочно-поисковая система «Консультант плюс»

Королева М.Е., Пушкарева Н.В.

Анализ специфики рынка образовательных услуг

ФГОУ ВПО «ЮУрГУ» (г. Челябинск)

В современных условиях развитие любой экономической системы невозможно без соответствующего уровня развития образовательного комплекса. Сегодня этот комплекс работает в условиях рынка, который представляет собой совокупность как государственных, так и негосударственных учреждений. Высокие темпы развития рынка образовательных услуг, появление новых форм оказания услуг определяют необходимость подробного исследования процессов, складывающихся на этом рынке, разработки направлений совершенствования организационно-экономического механизма его функционирования.

По своей социально-экономической природе образование является общественным товаром и наряду с культурой, наукой и здравоохранением, оказывает положительное воздействие на социально-экономические процессы в обществе: содействует повышению общей эффективности трудовых ресурсов страны, возрастанию их конкурентоспособности. Образовательная услуга – специфический товар, отличный от всех других видов услуг.

В этой связи А.П. Панкрухин выделяет ряд особенностей образовательных услуг как таковых:

- Они неосвязаемы до момента их приобретения;
- Услуги неотделимы от субъектов (конкретных работников), оказывающих их;
- Услуги непостоянны по качеству;
- Услуги несохраняемы [1].

Своеобразной чертой образовательных услуг является невозможность их денежного измерения. Ценовой механизм часто не в состоянии отразить всех затрат на производство образовательных услуг. Если в материальной сфере их сравнительно легко измерить количественно, то применительно к

образовательным услугам это трудно осуществить. Результат такой услуги может проявиться лишь спустя некоторое время, и практически его можно измерить лишь с помощью косвенных показателей, таких как высокая успеваемость обучающихся и возможность прикладного применения полученных ими знаний.

Особенность рынка образовательных услуг заключается также в значительном влиянии на него государства и его органов управления. В частности, к их специфическим функциям в сфере образования относятся: создание и поддержание благоприятного общественного мнения, позитивного имиджа образовательных институтов; финансирование образования и предоставление гарантий для долгосрочных инвестиций других субъектов в эту сферу; применение налоговых льгот; лицензирование и аттестация образовательных учреждений, мониторинг качества услуг; информационное обеспечение образовательных учреждений.

На сегодняшний день мало исследован вопрос о формировании системы показателей, характеризующих рынок образования. Рассмотрим существующие показатели применительно к рынку дошкольных образовательных услуг.

Важнейшим статистическим показателем оценки развития рынка образовательных услуг для детей дошкольного возраста является численность воспитанников в образовательных учреждениях. Она определяется по состоянию на начало учебного года. В отчетности данные приводятся по полу, возрасту, состоянию здоровья и развития. В отдельных случаях в их составе выделяются лица, обучающиеся за счет различных источников финансирования – федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных (муниципальных) бюджетов.

Для оценки спроса на услуги образовательных учреждений и степени его удовлетворения используются показатели, отражающие количество человек на место, а именно соотношение численности подавших заявления и зачисленных в учреждения.

Основным результатом деятельности дошкольных учреждений является выпуск. Показатели выпуска рассчитываются на конец учебного года и дифференцированы по полу, формам и направленности обучения. Не менее важно знать, куда произошел выход воспитанников. С этой целью разрабатываются показатели, характеризующие дальнейшее (начальное) образование – численность лиц, поступивших в лицеи, гимназии или общеобразовательные школы.

Кадры учреждений образования представлены показателями численности педагогов с разбивкой по уровню образования и квалификационной категории.

Для характеристики материальной базы образовательных учреждений (комплекса зданий и оборудования, используемых для организации учеб-

но-воспитательного процесса), разрабатываются показатели наличия и использования площадей, в частности о размерах площадей по функциональному назначению, учебной площади в расчете на одного воспитанника, наличии технических средств обучения (в том числе компьютеров), библиотечного фонда, организации питания.

Для анализа состояния сферы дошкольного образования в статистике используется целый ряд расчетных показателей. Это, например, обеспеченность детей дошкольного возраста местами в дошкольных учреждениях (число мест на 1000 детей) и нагрузка на эти учреждения (число детей на 100 мест); и др.

Таким образом, показатели, широко применяющиеся в настоящее время, отражают только емкость рынка дошкольного образования, состояние материально-технической базы и требования к кадрам. А школьные программы требуют от детей при поступлении в 1 класс высоких показателей качества подготовки (умения читать, считать и т.д.). Показателей, характеризующих уровень образования, подготовленности к школе и сохранности, обеспечения здоровья нет, это привело в настоящее время к тому, что Российская система дошкольного образования в большинстве своем плохо нацелена на дальнейшее образование, недостаточно гибка в современных условиях, отсутствует преемственность между ступенями образования. Так, в большинстве случаев, наряду с посещением детского сада, родители вынуждены водить детей на дополнительные занятия по подготовке к школе в частные образовательные центры, приходится нести дополнительные затраты (материальные, временные) на пере- и дообучение, то есть можно поставить под сомнение эффективность инвестиций в человеческий капитал по целому ряду дошкольных образовательных учреждений. В то же время существует нехватка специалистов с высшим педагогическим образованием на местах, в муниципальных детских садах, так как работать воспитателями на минимальную зарплату приходят в основном женщины, которым необходимо устроить ребенка в детский сад (дети сотрудников получают путевку без очереди). Подтверждением этому и служит рост числа частных дошкольных центров с квалифицированными специалистами.

Качество образовательной услуги в общем виде можно оценить как расхождение между ожиданиями потребителя и его восприятием услуги после выпуска.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что рынок образовательных услуг имеет ряд особенностей, причем не только в связи с уникальностью товара (образовательной услуги), но и в связи со значительным влиянием на него государства, а также необходимостью преемственности между всеми ступенями образовательного процесса, что особенно актуально в настоящее время. Следовательно, требуется разработать

систему показателей качества образовательных услуг на выходе из учебного заведения, которая характеризовала бы степень готовности к следующей ступени образования.

Литература

1. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании. Учебное пособие. М.: - Интерпракс, 1995, 238с.

2. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (редакция от 23.07.2013) "Об образовании в Российской Федерации"

3. Свиридов О. А. Теория и методология функционирования образовательных систем //Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук Йошкар-Ола 2006.

Кузина С.В., Кузин П.К.

Оценка устойчивости инновационного проекта методом рациональных диапазонов

ТвГУ (г. Тверь)

Под устойчивостью инновационного проекта мы будем понимать сохранение его эффективности при определенных изменениях условий его реализации, т.е. при реализации альтернативных сценариев [2].

В качестве критерия, по которому будет оцениваться устойчивость инновационного проекта, в данной статье будет использоваться индекс доходности (PI) при заданном горизонте инвестирования.

Для оценки и обеспечения устойчивости инновационного проекта предлагается использовать метод рациональных диапазонов, который заключается в следующем: на основе базового сценария определяются допустимые диапазоны изменения факториальных показателей, обеспечивающие устойчивость инновационного проекта.

Оценка влияния каждого факториального показателя на результирующий критерий осуществляется с помощью коэффициентов эластичности. Этот метод позволяет выявить наиболее важные факторы, влияющие на устойчивость инновационного проекта, и в случае возникновения в процессе реализации инновационного проекта негативного воздействия внешних или внутренних факторов либо вовремя отказаться от него, либо предпринять меры по компенсации этого негативного воздействия.

Рассмотрим в качестве основных факторов, по отношению к которым оценивается устойчивость инновационного проекта, следующие:

- объем реализации (Q),
- цена реализации (P),
- уровень постоянных и переменных издержек ($I_{\text{пост}}$, $I_{\text{перем}}$),
- процентная ставка по кредиту (i).

Зависимость результирующего показателя от факториальных показателей в общем виде может быть представлена в виде зависимости:

$$PI = PI(Q, P, I_{\text{пост}}, I_{\text{перем}}, i). \quad (1)$$

Если целью управления является стабилизация ожидаемого индекса доходности, то это означает требование обеспечения условия $PI = \text{const}$ при изменении рыночной конъюнктуры и экономических показателей инвестиционного проекта.

Из условия $PI = \text{const}$ следует $\Delta PI = 0$, или

$$\begin{aligned} \frac{\Delta PI}{PI} = & \frac{Q}{PI} \frac{\partial PI}{\partial Q} \frac{\Delta Q}{Q} + \frac{I_{\text{пер}}}{PI} \frac{\partial PI}{\partial I_{\text{пер}}} \frac{\Delta I_{\text{пер}}}{I_{\text{пер}}} + \frac{P}{PI} \frac{\partial PI}{\partial P} \frac{\Delta P}{P} + \\ & + \frac{I_{\text{пост}}}{PI} \frac{\partial PI}{\partial I_{\text{пост}}} \frac{\Delta I_{\text{пост}}}{I_{\text{пост}}} + \frac{i}{PI} \frac{\partial PI}{\partial i} \frac{\Delta i}{i} = 0. \end{aligned}$$

Введем обозначения:

$$\mathcal{E}_Q = \frac{Q}{PI} \frac{\partial PI}{\partial Q} \quad \text{— коэффициент эластичности } PI \text{ по объему продаж;}$$

$$\mathcal{E}_P = \frac{P}{PI} \frac{\partial PI}{\partial P} \quad \text{— коэффициент эластичности } PI \text{ по цене продаж;}$$

$$\mathcal{E}_{I_{\text{пер}}} = \frac{I_{\text{пер}}}{PI} \frac{\partial PI}{\partial I_{\text{пер}}} \quad \text{— коэффициент эластичности } PI \text{ по переменным издержкам;}$$

$$\mathcal{E}_{I_{\text{пост}}} = \frac{I_{\text{пост}}}{PI} \frac{\partial PI}{\partial I_{\text{пост}}} \quad \text{— коэффициент эластичности } PI \text{ по постоянным издержкам;}$$

$$\mathcal{E}_i = \frac{i}{PI} \frac{\partial PI}{\partial i} \quad \text{— коэффициент эластичности } PI \text{ по процентной ставке по кредиту.}$$

С учетом введенных обозначений формулу (1) можно переписать в виде:

$$\mathcal{E}_Q \overline{\Delta Q} + \mathcal{E}_P \overline{\Delta P} + \mathcal{E}_{I_{\text{пер}}} \overline{\Delta I_{\text{пер}}} + \mathcal{E}_{I_{\text{пост}}} \overline{\Delta I_{\text{пост}}} + \mathcal{E}_i \overline{\Delta i} = 0, \quad (2)$$

где: $\overline{\Delta Q}, \overline{\Delta P}, \overline{\Delta I_{\text{пер}}}, \overline{\Delta I_{\text{пост}}}, \overline{\Delta i}$ - относительные изменения соответствующих факториальных показателей в процентах.

Уравнение (2) позволяет обоснованно принимать управленческие решения, обеспечивающие постоянство индекса доходности при отклонении в процессе реализации проекта каких-либо факториальных показателей от базовых значений. Используя уравнение (2), можно определить, за счет каких изменений других факториальных показателей можно скомпенсировать нежелательное воздействие на индекс доходности.

Рассмотрим применение метода рациональных диапазонов на примере оценки устойчивости инновационного проекта «Организация производства триплекса для автомобильных стекол с использованием инновационной технологии». Расчеты произведены с использованием пакета прикладных программ Project Expert. Горизонт планирования инновационного проекта – три года.

Результаты расчета коэффициентов эластичности приведены в таблице 1.

Таблица 1

Коэффициенты эластичности индекса прибыльности инновационного проекта по факториальным показателям

$\mathcal{E}_Q$	$\mathcal{E}_P$	$\mathcal{E}_{Ипер}$	$\mathcal{E}_{Ином}$	$\mathcal{E}_i$
2,14	3,66	1,46	0,41	0,11

В результате проведенных расчетов формула (2) для инновационного проекта с учетом знаков производных в коэффициентах эластичности принимает вид:

$$2,14\overline{\Delta Q} + 3,66\overline{\Delta P} - 1,46\overline{\Delta И_{пер}} - 0,41\overline{\Delta И_{ном}} - 0,11\overline{\Delta i} = 0 \quad (3)$$

С помощью полученного выражения (3) можно принимать управленческие решения, обеспечивающие заданное значение индекса доходности (PI).

Допустим, что в результате ухудшения рыночной конъюнктуры произошло снижение цен на стекла для автомобилей на 5%, т.е. $\overline{\Delta P} = -5$. Используя уравнение (3), можно предложить следующие варианты компенсации ухудшения рыночной конъюнктуры:

Вариант 1. Корректировка индекса доходности (PI) в сторону увеличения за счет увеличения объема продаж:

$$\overline{\Delta Q} = -\frac{3,66}{2,14} \overline{\Delta P} = 8,55.$$

Таким образом, снижение цены продаж на 5% можно компенсировать увеличением объема продаж на 8,55%.

Вариант 2. Если повышение объема продаж на 8,55% достаточно проблематично из-за того же ухудшения рыночной конъюнктуры, то в этом случае определяется максимально возможное увеличение, например 3%, и определяется, на сколько дополнительно нужно снизить переменные издержки:

$$\overline{\Delta И_{пер}} = \frac{3,66}{1,46} \overline{\Delta P} + \frac{2,14}{1,46} \overline{\Delta Q} = -8,14.$$

Т.е. снижение цены продаж на 5% можно компенсировать одновременным повышением объема продаж Q на 3% и снижением переменных издержек $I_{пер}$ на 8,14%.

Вариант 3. Если снижение $I_{пер}$ по некоторым причинам на 8,14% невозможно, то определяется максимально возможное снижение, например на 4%, и тогда можно рекомендовать прибегнуть к снижению постоянных издержек:

$$\overline{\Delta I}_{пост} = \frac{3,66}{0,41} \overline{\Delta P} + \frac{2,14}{0,41} \overline{\Delta Q} - \frac{1,46}{0,41} \overline{\Delta I}_{пер} = -14,7.$$

Таким образом, компенсирование снижения цены продаж на 5% можно осуществить повышением объема продаж Q на 3%, снижением $I_{пер}$ на 4% и снижением $I_{пост}$ на 14,7%.

Формула (2) может быть использована также для определения допустимых изменений основных факториальных показателей методом рациональных диапазонов. Если инвестор определяет допустимое для него уменьшение индекса доходности $\overline{\Delta PI}_{дон}$, то формула (2) позволяет определять допустимые диапазоны изменений факториальных показателей, т.е. фактически определять запасы устойчивости инновационного проекта по каждому из этих показателей.

При заданном $\overline{\Delta PI}_{дон}$ формула (2) принимает вид:

$$\mathcal{E}_Q \overline{\Delta Q} + \mathcal{E}_P \overline{\Delta P} + \mathcal{E}_{I_{пер}} \overline{\Delta I}_{пер} + \mathcal{E}_{I_{пост}} \overline{\Delta I}_{пост} + \mathcal{E}_i \overline{\Delta i} = \overline{\Delta PI}_{дон}. \quad (4)$$

Из уравнения (4) следует, что допустимые диапазоны изменения факториальных показателей инновационного проекта будут равны:

$$\overline{\Delta Q}_{дон} = \frac{\overline{\Delta PI}_{дон}}{\mathcal{E}_Q}; \quad \overline{\Delta P}_{дон} = \frac{\overline{\Delta PI}_{дон}}{\mathcal{E}_P}; \quad \overline{\Delta I}_{пер}^{дон} = \frac{\overline{\Delta PI}_{дон}}{\mathcal{E}_{I_{пер}}}; \quad \overline{\Delta I}_{пост}^{дон} = \frac{\overline{\Delta PI}_{дон}}{\mathcal{E}_{I_{пост}}}; \quad \overline{\Delta i}_{дон} = \frac{\overline{\Delta PI}_{дон}}{\mathcal{E}_i}. \quad (5)$$

Данные интервалы получены при условии, что при определении допустимого изменения одной величины остальные показатели остаются неизменными. Их изменение будет приводить к сужению (или расширению) допустимых диапазонов других показателей. Так, например, если переменные издержки изменяются, то $\overline{\Delta I}_{пер} \neq 0$ и из (4) получаем выражение для определения допустимого изменения объема продаж:

$$\overline{\Delta Q}_{дон} = \frac{\overline{\Delta PI}_{дон}}{\mathcal{E}_Q} - \frac{\mathcal{E}_{I_{пер}}}{\mathcal{E}_Q} \overline{\Delta I}_{пер} \quad (6)$$

Если $I_{пер}$ увеличиваются, то $\overline{\Delta I}_{пер} > 0$ и из (6) следует, что это приводит к уменьшению $\overline{\Delta Q}_{дон}$ на величину $\frac{\mathcal{E}_{I_{пер}}}{\mathcal{E}_Q} \overline{\Delta I}_{пер}$.

Например, для рассматриваемого инновационного проекта, в случае если допустимое для инвестора уменьшение индекса доходности составляет 10%, получаем следующие значения допустимых интервалов изменения факториальных показателей:

$$\overline{DQ}_{доп} = -4,7\%, \quad \overline{DP}_{доп} = -2,7\%, \quad \overline{DI}_{пер}^{доп} = 6,8\%, \quad \overline{DI}_{пост}^{доп} = 24,4\%.$$

Исходя из полученных величин допустимых диапазонов, можно сделать вывод, что рассматриваемый инвестиционный проект имеет наибольший запас устойчивости по постоянным издержкам, а наименьший – по цене продаж.

Таким образом, формула (4) позволяет производить оценку устойчивости инновационного проекта по рассчитанным рациональным диапазонам изменения факториальных показателей инновационного проекта при заданном допустимом изменении индекса доходности.

Литература:

1.Толкаченко Г.Л., Толкаченко О.Ю. Моделирование факторов инвестиционной привлекательности фирмы // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 13. С. 16-27

2.Бабаскин С. Я. Инновационный проект: методы отбора и инструменты анализа рисков: учеб. пособие. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС. - 2012. – 240 с.

3.Кузина С.В., Кузин П.К. Управление рисками инновационного проекта в условиях неопределенности: монография. – Тверь, Твер. гос. ун-т, 2013. – 72с.

Лихтарович Е.Е.

Оптимальное соотношение объема и качества медицинских услуг

БелМАПО (г. Минск)

Целью создания и функционирования бюджетной организации является осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера [1]. Деятельность организаций здравоохранения направлена на осуществление медицинской деятельности и напрямую связана с обеспечением качества жизни человека.

Сегодня руководители организаций здравоохранения, понимая, что финансирование деятельности за счет средств бюджета не единственный источник, активно развивают приносящую доход деятельность. Такой дополнительный источник средств позволяет расширить возможности руководителя в принятии управленческих решений и улучшении качества предоставляемых услуг.

Основу приносящей доход деятельности организаций здравоохранения, как правило, составляют платные медицинские услуги. Для государственных организаций здравоохранения платные медицинские услуги являются лишь дополнительным источником финансирования. Независимо

от эффективности данного вида деятельности, государственные организации здравоохранения получают финансирование из бюджета и, таким образом, имеют конкурентные преимущества перед негосударственными.

В условиях рыночной экономики конкуренция ставит в лучшее положение наиболее эффективные медицинские организации. К эффективным можно отнести те организации, которые достигают заданных целей с использованием минимального объема бюджетных средств либо максимального результата с использованием определенного бюджетом объема средств [2].

Учет и анализ затрат позволяет установить зависимость изменения затрат от изменения объемов предоставляемых медицинских услуг, определить необходимый объем оказываемых медицинских услуг, обеспечивающий покрытие затрат, пороговую выручку при оказании платных медицинских услуг, порог финансовой стабильности организации здравоохранения.

Систематический анализ удельных затрат, т.е. затрат, приходящихся на единицу медицинской услуги, позволяет изучить динамику затрат и приблизить их объем к оптимальному. Безусловно, речь не идет об уменьшении объема медицинской работы в ущерб доступности медицинских услуг. Анализ затрат позволяет предусмотреть и предотвратить экономические потери при нерациональном использовании кадрового потенциала, медицинского оборудования и других ресурсов, состоящих на балансе организации здравоохранения.

Грамотная организация процесса оказания медицинских услуг, применение новых технологий, интенсификация деятельности организации при неизменной ресурсной базе, ликвидация либо сдача в аренду неиспользуемых основных средств позволят деятельность государственной организации здравоохранения сделать прибыльной.

Эффективное и рациональное использование всех видов ресурсов (материальных, трудовых, финансовых), изыскание внутренних резервов для снижения затрат, оказание услуг в соответствии с изученным спросом – все это поможет организации здравоохранения не только увеличить доходы, но и улучшить качество предоставляемых медицинских услуг с выгодой для себя и для системы здравоохранения в целом.

Литература:

1. Закон Республики Беларусь «О здравоохранении» от 18.06.1993 № 2435-XII (в ред. от 10.07.2012).

2. Кодекс Республики Беларусь «Бюджетный кодекс Республики Беларусь» от 16.07.2008 № 412-З (ред. от 26.10.2012 с изм. от 31.12.2013).

Исследование современного состояния рынка недвижимости

*Филиал ФГБОУ ВПО «Адыгейский государственный университет» в
г.Белореченске*

События последних месяцев – уменьшение банковского сектора по инициативе Центрального Банка, ослабление рубля, геополитическая напряженность – способствовали резкой активизации рынка недвижимости. Что, в общем-то, неудивительно: в «интересные времена» вечные ценности типа московской недвижимости всегда пользуются повышенным спросом. Проблема в том, что спрос, увы, не бесконечен и вскоре может смениться стагнацией.

За последние месяцы курс рубля снизился относительно доллара примерно на 10%. По индексу стоимости жилья IRN.RU, долларové цены на жилье в Москве за тот же период снизились на 6%, а рублевые – выросли на 4%.

В очередной раз ситуация показала – недвижимость отыгрывает ослабление рубля не полностью, а примерно наполовину. Похожая ценовая динамика наблюдалась и в предыдущие периоды ослабления отечественной валюты: в августе-сентябре 2011 г., когда доллар подорожал на 20%, с 27,5 до 33 руб., и в мае-июне 2012-го (скачок на 17%, с 29 до 34 руб.).

Что обычно происходит на рынке недвижимости при ослаблении рубля? Часть продавцов пытаются проиндексировать рублевые цены по доллару или переводят ценники в валюту, но получается это далеко не у всех – потенциальные покупатели жилья, большинство из которых имеют рублевые доходы, физически не в состоянии угнаться за ростом курса доллара. С другой стороны, граждане, опасаясь дальнейшей девальвации рубля, не только более активно покупают недвижимость, но и готовы платить за нее несколько больше – в рублях.

В общем, рынок недвижимости реагирует на валютные катаклизмы повышенной активностью, связанной с бегством от риска, от рублевых накоплений, некоторым ростом рублевых цен, вызванным этой повышенной активностью, но рост валютного курса цены на недвижимость отыгрывают только частично, а не целиком.

Недвижимость, конечно, вечная ценность, но эта ценность находится в России и несет риски, связанные с геополитикой, ценами на нефть, замедлением экономического роста и так далее. Когда проваливается рубль относительно других валют? Как правило, когда появляются проблемы. Соответственно, российская, московская недвижимость проваливается к валютам в этих же условиях. В меньшей степени, чем рубль, - срабатывает защитный эффект. Но ожидать, что при наличии тех или иных проблем,

которые приводят к заметному ослаблению рубля, цены на недвижимость будут целиком и полностью индексироваться по валютному курсу, никак не приходится.

Война Центрального Банка России с непрозрачными и недисциплинированными банками, девальвация рубля на фоне ухудшающейся экономической ситуации и неожиданных геополитических рисков резко повысила привлекательность московской недвижимости в глазах сограждан. Люди начали активно превращать быстро обесценивающиеся капиталы в квадратные метры, что, естественно, оказалось на руку всем профессиональным участникам рынка. Девелоперы и риелторы рапортуют о рекордных продажах, банкиры – о перевыполнении планов по выдаче ипотечных кредитов.

По данным компании Est-a-Tet, в первом квартале 2014 г. спрос на московские новостройки экономкласса вырос на 40% относительно аналогичного периода 2013 г., на квартиры стандарт- и комфорткласса – на 70%, бизнес-класса – на 100%, то есть в два раза. Интерес покупателей к новостройкам премиум- и элитного класса увеличился на 60% и 30% соответственно.

Примечательно увеличение доли спроса на дорогое жилье. Например, в бизнес-классе этот показатель вырос с 3% от общего объема спроса на рынке в 2013-м до 14% в первом квартале текущего года.

Рост спроса на высокий ценовой сегмент свидетельствует о том, что люди выводили свои капиталы, стремились каким-то образом их сохранить.

Объем предложения на этом фоне в целом по первичному рынку сократился на 6% по сравнению с четвертым кварталом 2013 г., с 1,6 млн. до примерно 1,5 млн. кв. м. Предложение квартир снизилось на 7%, а апартаментов – на 3%.

Ажиотажный спрос – это, конечно, замечательно. Проблема в том, что он не бесконечен. Искусственная активизация рынка, вызванная геополитическими факторами, истощает спрос последующих периодов. То есть активизация рынка в последние несколько месяцев с достаточно высокой долей вероятности грозит обернуться ослаблением активности в дальнейшем. После майских праздников, в течение лета мы можем увидеть сезон пониженной активности. Это не кризис, а скорее стагнация, спад рынка по объемам продаж, спроса до показателей ниже среднего. Хотя в последние несколько месяцев эти показатели были выше среднего. Таким образом, рынок недвижимости реагирует на различные изменения внешней среды колебаниями цен, а также спроса и предложения.

Текущую ситуацию на рынке недвижимости России можно охарактеризовать как застойную. За 2013 год сложилась достаточно специфичная ситуация, когда появилось множество факторов неопределенности, свя-

занных и с рынком строительства и с экономической ситуацией в мире в целом. Итогом стало замедление темпов возведения новостроек по всей России.

Рассмотрим российский рынок недвижимости по его составным частям.

1. Рынок офисной недвижимости

Рынок офисной недвижимости в 2012 г. характеризовался относительно высоким спросом, разнообразным и предсказуемым предложением, стабильными арендными ставками и высокой инвестиционной активностью.

Сумма инвестиций в сегмент достигла рекордных 3,5 млрд. долл. США, составив 40,9% от суммы всех сделок в 2012 г. Также на начало 2013 г. был объявлен целый ряд крупных сделок: приобретение бизнес-центра «Белая площадь» компанией O1 Properties за 1 млрд долл. США, офисного комплекса «Четыре ветра» компанией Capricornus Investments за 371 млн. долл. США и приобретение бизнес-центра «Олимпия парк» его основным арендатором ЗАО «Лаборатория Касперского» у компании O1 Properties за 350 млн. долл. США (см. табл. 1).

Таблица 1

Крупнейшие сделки в сегменте офисной недвижимости в 2012 г.

Продавец	Покупатель	Цена, млн. долл. США	Объект	Общая площадь застройки, м ³
«Хайнс Россия»	O1 Properties	360	Бизнес-центр «Дукат Плейс III»	33 250
Evans Randall	O1 Properties	333	Бизнес-центр «Серебряный город»	60 000
УК «Уникор» (фактический владелец — Б. Иванишвили)	Группа «БИН»	303	Бизнес-центр «Саммит»	60 000
ООО «Жилреконструкция»	Конфиденциально	230	Бизнес-центр «Арбатская площадь»	31000
Super Passion Ltd	AFI Development	230	Многофункциональный комплекс на Озерковской набережной	51 000
ОАО «Московский бизнес-инкубатор»	ЗАО «Райффайзенбанк»	100	Бизнес-центр «Менгер»	24 925
ОАО «Московский бизнес-инкубатор»	ОАО «АЛЬФА-БАНК»	92	Бизнес-центр «Паскаль»	23 000
Mercury Development Group	Japan Tobacco International	80	Помещения в многофункциональном комплексе «Меркурий Сити»	10 000
Всего	Свыше 1,7 млрд. долл. США			

К концу 2012 г. общая площадь качественной офисной недвижимости в Москве увеличилась на 19% по сравнению с 2011 г., составив приблизительно 13,5 млн. м², включая только что сданные объекты площадью около 600 000 м². Ряд крупных проектов, реализация которых была запланирована в 2012 г., были отложены до 2013 г. из-за недостатка финансирования. Из всех офисных помещений, заявленных к сдаче в эксплуатацию в 2013 г., 40% располагаются в деловом районе «Москва-Сити».

По данным брокеров, общий объем поглощения офисных площадей в Москве за 2012 г. превысил 1 млн. м², что почти в два раза больше площадей, сданных в эксплуатацию за тот же период. В итоге произошло снижение средней доли вакантных площадей по сравнению с концом 2011 г.

Таблица 2

Крупнейшие сделки в сегменте офисной недвижимости в 2012 г.

Класс офисной недвижимости	Ставка доходности, %	Средняя арендная ставка, долл. США за 1 м ²	Доля вакантных площадей, %
Премиум-класс	8,5–9,0	1 200	8,5–9,0
Класс «А»	9,5–10,0	800	14,0
Класс «Б»	10,5–11,0	450	10,0–13,0

Согласно брокерам, с начала осени 2012 г. средняя арендная ставка недвижимости класса «А» увеличилась на 5% до 800 долл. США за м² в год, тогда как арендная ставка недвижимости класса «Б» осталась неизменной на уровне 450 долл. США за м² в год (арендная ставка за вычетом налогов, эксплуатационных расходов и коммунальных платежей). Ставка капитализации недвижимости премиум-класса оставалась на уровне 8,5–9,0%.

1 а) Динамика развития московского рынка офисной недвижимости

Будучи наименее привлекательным сегментом для инвестиций, региональный рынок офисной недвижимости по-прежнему находится в состоянии стагнации. Большинство сделок в 2012 г. было совершено в Москве и Санкт-Петербурге, тогда как на долю остальных регионов России пришлось лишь около 5% сделок в сегменте офисной недвижимости. В то же время общий объем офисных площадей на втором по величине рынке офисной недвижимости – Санкт-Петербурге – составляет лишь 10–15% от объема в Москве. Арендные ставки на недвижимость премиум-класса в Санкт-Петербурге варьируются от 550 до 710 долл. США за м² в год.

Относительно привлекательными рынками офисной недвижимости также считаются Самара, Казань, Уфа, Екатеринбург, Пермь, Краснодар и Челябинск, хотя там ставки на недвижимость премиум-класса редко превышают 700 долл. США за м² в год. Улучшение ситуации ожидается в тех регионах, где происходят крупные спортивные события, такие как зимние

Олимпийские игры 2014 г. в Сочи, которые способствуют возобновлению интереса со стороны инвесторов.

2. Рынок жилья

Прошлый год стал особым годом для рынка жилья в России в целом и московском регионе в частности.

В 2012 г. ведущими на этом рынке были следующие тенденции: увеличение цен на рынке как первичного, так и вторичного жилья и снижение деловой активности на 12% по сравнению с 2011 годом. Доля ипотечных сделок выросла с 10,5% в 2011 г. до 18,3% в 2012 г. Цена продажи жилой недвижимости почти во всех российских регионах увеличилась в 2012 г. на 6–10%. По данным аналитического центра *ipn.ru*, в Москве и Московской области рост составил приблизительно 6%. В 27 региональных центрах, например в Нижнем Новгороде (25,4%), Иркутске (22,3%) и Хабаровске (21,9%), средняя цена за м² выросла более чем на 10%.

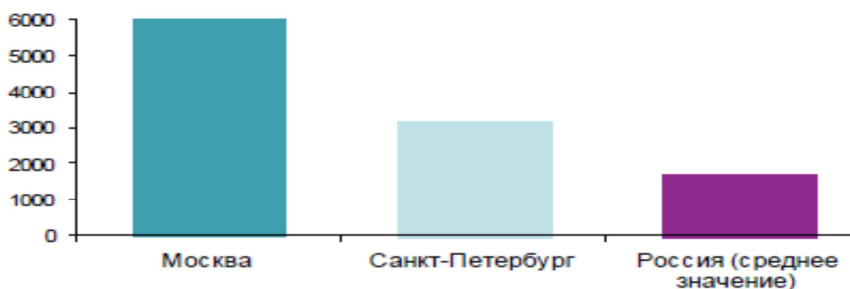


Рис. 1. Средняя цена на жилье в России, долл. США за м²

Жилая недвижимость в самом низком ценовом диапазоне традиционно была самой ликвидной во всех регионах страны. Скидка на торг для реальных покупателей в 2012 г. составляла от 3% до 12%.

В связи с расширением границ Москвы в июле 2012 г. объем рынка первичного жилья вырос на 62%. В III квартале 2012 г. за пределами третьего транспортного кольца располагались 249 новых объектов жилой недвижимости, включая 95 объектов в «новой Москве». По оценкам рыночных экспертов, в 2012 г. российские застройщики ввели в эксплуатацию около 64–65 млн. м² жилой недвижимости. Стоит отметить, что большинство (свыше 50%) покупателей объектов жилой недвижимости составляют инвесторы. По состоянию на конец 2012 г. средняя стоимость строительства в России на 1 м² составляла 1 116 долл. США. Дороже всего обходилось строительство в Дальневосточном федеральном округе (в среднем 1 423 долл. США за м²), в Москве (1 768 долл. США за м²) и Санкт-Петербурге (1 470 долл. США за м²).

Дальнейшему восстановлению рынка жилья может способствовать повышение правительством приоритета строительства многоквартирных домов для коммерческих целей.

Таблица 3

Средние цены на жилье в Москве, долл. США за м²

Регион Москвы	Первичный рынок	Вторичный рынок
ЦАО	10 996	9 639
ЗАО	7 175	7 366
СЗАО	7 725	6 450
САО	6 496	6 210
ЮЗАО	6 218	6 050
ЮАО	5 015	5 112
ЮВАО	5 264	4 948
ВАО	5 225	5 202
СВАО	4 944	5 348
«Новая Москва»	2 767	2 865

Цена на недвижимость зависит от ряда факторов.

Для квартир:

1. Район, в котором находится квартира.
2. Этаж квартиры.
3. Наличие ремонтных работ.
4. Вторичное или первичное жилье.
5. Наличие инфраструктуры вблизи жилья, остановочных пунктов общественного транспорта, магазинов и так далее.
6. Планировка.
7. Метраж.
8. Количество комнат.
9. Состояние многоквартирного дома в целом.
10. Наличие или отсутствие балкона, размеры кухни, санузла, наличие кладовки и так далее.
11. Год постройки многоквартирного дома, дачи, коттеджа и так далее.
12. Качество почвы для земельного участка.
13. Наличие всех коммуникаций или их отсутствие для дачи.

Есть ряд других факторов, влияющих на цены на недвижимость. Это могут быть индивидуальные и общие критерии. В каждом случае свои особенности. Но это не мешает всем желающим приобретать жилье в городе. Развитая инфраструктура, сравнительная близость к столице делают город привлекательным для многих, особенно для тех, кто хотел бы развивать и строить свой бизнес в Обнинске. Это хорошая перспектива.

В таблице 4 представлен обзор цен на недвижимость в Обнинске по данным на май 2014 г. По данным риелторских агентств г. Обнинска Калужской области.

Таблица 4

Обзор цен на недвижимость в Обнинске по данным на май 2014 г.

Недвижимость, тип сделки	Средняя цена на недвижимость в Обнинске в мае на Росриэлте	Изменение цены на недвижимость в Обнинске за месяц	Изменение цены на недвижимость в Обнинске с начала 2014 г.	Изменение цены на недвижимость за год	Количество объявлений в мае
ПРОДАЖА					
Квартиры	75 954 руб. за кв.м.	+1.55%	+1.88%	+0.96%	1202
- Вторичный рынок	75 984 руб. за кв.м.	+0.63%	+0.39%	+2.44%	966
- Новостройки	66 787 руб. за кв.м.	+0.71%	+5.51%	-9.52%	153
АРЕНДА					
1 комнатные квартиры	19 319 руб. в месяц	-0.77%	-0.71%	-3.89%	307
2 комнатные квартиры	24 281 руб. в месяц	-1.37%	-1.11%	+5.1%	222
Офисы	9 829 руб. за кв.м. в год	-2.02%	+14.26%	+1.12%	29

Город удачно расположен на Киевском шоссе, что позволяет добраться от него на автомобиле до столицы за 1,5-2 часа. Активная инвестиционная политика властей Калужской области привела к тому, что рядом с городом развивается индустриальный кластер, где представлены такие компании как Samsung Electronics, Lotte, Nestle, L'Oreal. Таким образом, из советского наукограда город превратился в промышленный центр.

На рисунках 2 – 7 показаны наглядно колебания цен на жилую недвижимость г. Обнинска на все квартиры и в зависимости от количества комнат в квартире.



Рис. 2. Индекс цен жилой недвижимости на все квартиры г. Обнинска за период с 26.03.2013 г. по 26.03.2014 г.

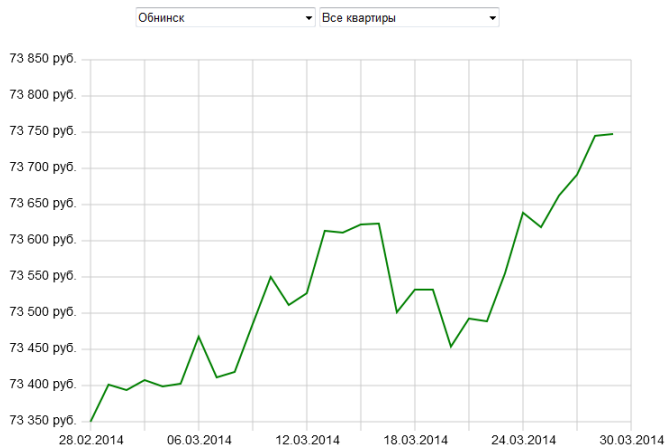


Рис. 3. Индекс цен жилой недвижимости на все квартиры г. Обнинска за период с 28.02.2014 г. по 30.03.2014 г.



Рис. 4. Индекс цен жилой недвижимости на однокомнатные квартиры г. Обнинска за период с 26.03.2013 г. по 26.03.2014 г.



Рис. 5. Индекс цен жилой недвижимости на двухкомнатные квартиры г. Обнинска за период с 26.03.2013 г. по 26.03.2014 г.



Рис. 6. Индекс цен жилой недвижимости на трехкомнатные квартиры г. Обнинска за период с 26.03.2013 г. по 26.03.2014 г.



Рис. 7. Индекс цен жилой недвижимости на четырехкомнатные квартиры г. Обнинска за период с 26.03.2013 г. по 26.03.2014 г.

3. Рынок торговой недвижимости

Для московского рынка торговой недвижимости 2012 год охарактеризовался очень низкими объемами предложения. В эксплуатацию было введено девять торговых центров общей площадью 337 500 м² – это всего на 5,2% больше, чем в 2011 г. К концу года общая площадь высококачествен-

ной торговой недвижимости в Москве увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 5,3% и достигла 6,33 млн. м². В России открылся первый аутлетцентр, при этом ведется разработка и строительство еще трех торговых центров подобного формата.

В 2013 г. на рынке торговой недвижимости произошли изменения в связи с реализацией большого количества проектов. Было объявлено, что в 2013–2014 гг. в России будет построено более 2,5 млн. м² высококачественной торговой недвижимости. В Москве было объявлено о строительстве двух новых крупных торговых центров общей площадью 377 000 м². Новые объекты преимущественно будут представлять собой розничные торговые центры регионального и межрегионального формата.

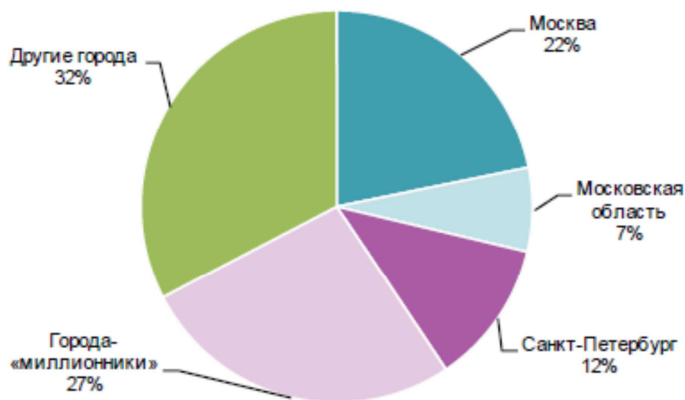


Рис. 8. Распределение торговых площадей по России

Международные компании в первую очередь интересуется застройка Москвы и городов с населением более 1 млн. человек. Многие операторы торговой недвижимости открывают магазины новых форматов, причем в 2012 г. в этом плане наиболее активными были операторы продовольственных магазинов: так, компания «МЕТРО Кэш энд Керри» разработала новые форматы магазинов «Фасоль» (от 50 до 150 м²) и «МЕТРО Пункт» (2 000 м²).

Кроме того, в 2012 г. были открыты первые дискаунтеры сети «Верный», а группа компаний «О'кей» приступила к созданию сети дискаунтеров «Да!». На российский рынок вышли новые международные бренды Debenhams, Mamas & Papas и Hamleys.

В то же время все больше российских компаний розничной торговли планируют выходить на международные рынки, в том числе группа Carlo Pazzolini со своими концептуальными магазинами, а также компания Vassa&Co.

Тем не менее, несмотря на высокий спрос со стороны международных и российских компаний, прогнозируется, что доля вакантных площадей будет оставаться стабильной и колебаться в пределах 3–6%.

Решения московского правительства, принятые в 2012 г., оказали серьезное влияние на инфраструктуру рынка торговой недвижимости. Было объявлено о реализации проекта по реконструкции представляющих интерес для участников рынка торговой недвижимости промышленных зон общей площадью 150 км² и территорий, где планируется развитие инфраструктуры.

Ситуация на российском рынке инвестиций в торговую недвижимость в 2012 г. существенно улучшилась: общие объемы инвестиций в сектор торговой недвижимости в конце 2012 г. достигли 1,7 млрд. долл. США, что на 18% больше, чем в 2011 г. Ожидается, что в 2013 г. инвестиционный фонд Morgan Stanley инвестирует более 1 млрд. долл. США в московский торговый центр высокого уровня «Метрополис».



Рис. 9. Объемы торговых площадей на тысячу жителей, III кв. 2012 г.

По информации ведущих консалтинговых компаний, специализирующихся на секторе недвижимости, ставки капитализации для высококачественных торговых центров в Москве в конце 2012 г. оставались стабильными по сравнению с предыдущим годом и колебались на уровне 9–11%.

Международные консалтинговые компании меняют прогнозы по инвестициям в сектор коммерческой недвижимости России. Политическая и экономическая неопределенность в первом квартале 2014г. в значительной степени негативно повлияли не только на прогнозы роста экономики России, но, в частности, и на рынок инвестиций в недвижимость.

С учетом стрессовой ситуации в экономике и неопределенности в настроении инвесторов, аналитики JLL снизили ожидания прогноза объема инвестиций с 7 млрд. долл. в начале года до 3,4 млрд. долл.

По мнению руководителя отдела исследований компании JLL, данное снижение прогноза на 2014г. означает, что объем инвестиций в российскую недвижимость может оказаться самым низким за посткризисный период, сравнимым с результатом 2009г. Тогда объем вложений в рынок недвижимости России составил 3,2 млрд. долл. Однако при увеличении деловой активности к июлю 2014 г. возможно изменение прогноза в сторону повышения.

Международные консалтинговые компании Cushman & Wakefield и CBRE пока еще не делали официальной корректировки прогнозов по объемам инвестиций в коммерческую недвижимость России на 2014г. Как сообщили в CBRE, пока компания придерживается оптимистичного прогноза в 6 млрд. долл., так как первый квартал традиционно характеризуется низким объемом сделок. Возможно, корректировка прогноза будет во втором квартале (рис. 10).

Несмотря на то, что пока официальные отчеты не опубликованы, руководитель отдела стратегического консалтинга и исследований Cushman & Wakefield сообщил «РБК-Недвижимости», что их компания, скорее, снизит прогноз до 5 млрд. долл.

В тоже время, по мнению экспертов, инвестиционный рынок в России сильно поменяется, и доля иностранных инвесторов упадет до 10-20% от общего количества. В тоже время, если они увидят положительные сигналы в макроэкономике и стоимость барреля нефти выше 100 долл., то они могут вернуться на рынок.

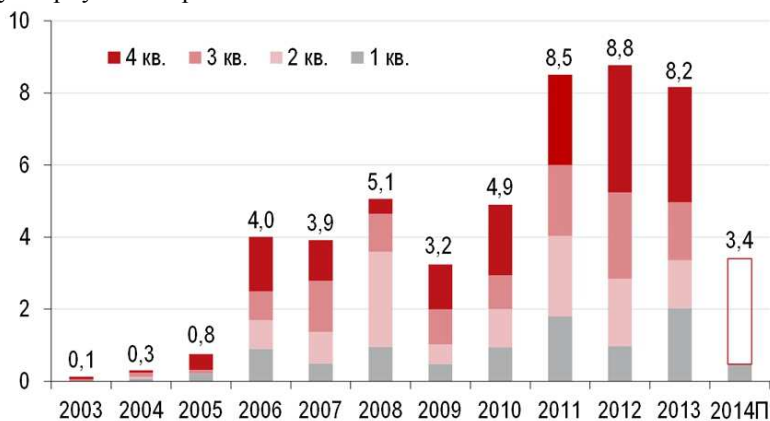


Рис. 10. Динамика инвестиций в недвижимость России, млрд. долл.

Инвесторы по-прежнему осознают привлекательность фундаментальных показателей российского рынка, свидетельствующих о значительной ненасыщенности площадями всех секторов. В то же время в связи с нестабильной ситуацией в Крыму и волатильностью валюты инвесторы сейчас находятся в «режиме ожидания». Этот повышенный уровень осторожности неизбежно повлияет на объемы инвестиций в российскую недвижимость в краткосрочной перспективе.

Структура инвестиций в недвижимость России по происхождению представлена на рис. 11.

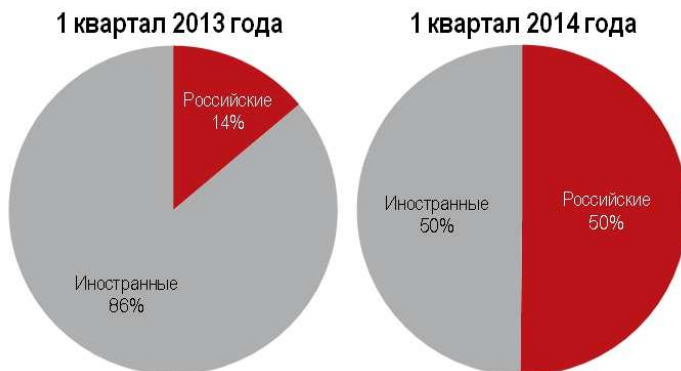


Рис. 11. Инвестиции в недвижимость России по происхождению

В 1 квартале 2014 года сохранился баланс между российскими и иностранными инвесторами, на долю которых пришлось примерно по 50% вложений. Однако аналитики компании JLL прогнозируют, что из-за неопределенной политической и экономической обстановки к концу года доля иностранного капитала на рынке составит 10-20% от общего объема.

По мнению экспертов, внешнеполитические события, произошедшие вокруг ситуации на Украине, не достаточны для принятия решений о выходе с инвестиционного рынка коммерческой недвижимости России. К тому же, сейчас не лучшее время выходить из активов, а продавать с дисконтом они не согласятся.

Также российские капиталы могут вернуться на рынок с Запада. Сейчас нет гарантий, что под санкции не попадут бизнесмены типа Тимченко и Ротенберга. Кроме инвестиций в акции системообразующих компаний и инфраструктурные проекты под госгарантии (например Крым), самый простой способ вложить деньги - например в бизнес-центр, который приносит стабильный арендный доход.

Если даже западные инвесторы будут покидать Россию, то им придется избавляться от своих активов (офисных, торговых и складских цен-

тров). А это в свою очередь скажется на увеличении количества сделок на рынке, что, вероятно, сможет компенсировать объемы инвестиций.

Инвестиции в коммерческую недвижимость достигнут \$1 трлн. в 2014г.

По подсчетам аналитиков JLL, за первые три месяца 2014г. объем инвестиций в недвижимость России составил 472 млн. долл., снизившись на 77% по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года. Правда, специалисты компании связывают такую отрицательную динамику главным образом с тем, что I квартал прошлого года был рекордным благодаря продаже ТРЦ «Метрополис» и достаточно большому объеме сделок, закрытых в конце 2013г.

На сложившуюся ситуацию отреагировали и ставки капитализации в Москве: в соответствии с оценкой JLL, для торговой и офисной недвижимости они выросли на 25 б.п. и составили 9,25 и 9% соответственно. Для складского сектора ставки остались на уровне 11%.

Как и прогнозировали аналитики JLL, в I квартале 2014г. основной объем инвестиций привлек офисный сектор: на его долю пришлось 46% от общего объема вложений по сравнению с 37% в аналогичном периоде прошлого года. Инвестиции в торговый сегмент снизились до 12% против 57% в соответствующем периоде прошлого года.

Интерес инвесторов по-прежнему был сосредоточен на активах, расположенных в Москве, доля которых составила 83% от общего объема инвестиций за квартал. На региональные города пришлось 12% вложений. В свою очередь Санкт-Петербург привлек только 5% инвестиций против 4% в I квартале 2013г., в абсолютном выражении объем сделок снизился на 66 млн. долл., отмечается в исследовании JLL.

Наиболее вероятным прогнозом на 2014 г. и далее представляется сохранение цен на основную массу жилья на нынешнем уровне с незначительными вариациям в пределах плюс-минус 5-10%. Но следует помнить, что развитие того или иного фактора нестабильности очень быстро, всего в течение нескольких месяцев, может выбить рынок недвижимости из нынешнего состояния равновесия, причем как в одну, так и в другую сторону (в зависимости от того, что это будет за фактор).

Список литературы

1. Анализ и прогноз состояния рынка недвижимости в России — <http://arsagera.ru>
2. Западные инвесторы уходят с российского рынка недвижимости // 03.04.2014 Коммерческая недвижимость. — <http://realty.rbc.ru>
3. Иванкина Е. Рынок недвижимости – 2014. Что нас ждет? — <http://www.executive.ru>
4. Как падение рубля отразится на рынке недвижимости Москвы? — <http://www.gdeetotdom.ru>
5. Недвижимость городов и регионов России — <http://www.metrinfo.ru>

6. Недвижимость и цены - обзор рынка недвижимости России — <http://sobesednik.ru>
7. Рынок Недвижимости — прогноз на 2014 год. - <http://360n.ru>
8. Самые ожидаемые события рынка недвижимости РФ в 2014 году — <http://ria.ru>
9. Состояние российского рынка недвижимости — №6, 2013 г.
10. Цены на недвижимость в России могут пойти вниз — <http://www.vestifinance.ru>
-

Макарова М.В.

Страхование как метод управления риском в транспортно-экспедиционной деятельности

СПбГЭУ (г. Санкт-Петербург)

Страхование является одним из основных приемов снижения риска. Страхование вероятных потерь служит защитой от неудачных решений, а также повышает ответственность лиц, принимающих решения, принуждая их серьезнее относиться к разработке и принятию решений, регулярно проводить защитные мероприятия в соответствии со страховыми контрактами.

Отечественный рынок страхования, охватывающий грузы широкого спектра, находится в стадии становления и обладает достаточно высоким потенциалом развития [1].

Согласно статистике, на сегодня застрахованные грузы составляют не более сорока процентов от общего количества. Большая часть – экспортные грузы, которые застрахованы в силу действующих правил международной торговли. Меньшая часть, составляющая немногим более 10% – это застрахованные грузы, перевозимые в пределах Российской Федерации.

Грузы, перевозимые по территории РФ, на 78% застрахованы на условиях «с ответственностью за все риски», по которым страховщик несет ответственность за частичное или полное повреждение груза или его гибель, произошедшие по любой причине, за исключениями, оговоренными в договоре страхования. Грузы, застрахованные на условиях «с ответственностью за частную аварию» составляют порядка 18%, по которым страховщик несет ответственность в случаях аварии или пропажи подрадика на перевозки. При этом исключаются риски кражи груза из транспортного средства и разбойные нападения на транспортные средства. Оставшиеся 4% приходятся на условия «без ответственности за повреждение груза, кроме случаев крушения». В этом случае страховщик несет ответственность, если транспортные компании попадают в ДТП или стихийные бедствия.

Застрахованные грузы, перевозимые на внутригородских и областных линиях малотоннажным транспортом, составляют порядка 25%. В

основном это грузы крупных компаний, обеспеченных страховой защитой по всем видам перевозок в рамках генеральных полисов на страхование. Основные риски, учитывающиеся при страховании на местных линиях – ДТП и кражи.

Грузы этого сегмента не очень привлекательны для страховщиков. Транспортные средства, развозящие грузы по адресам, как правило, не запираются, и уж тем более не пломбируются. Зачастую грузы отправляются без объявленной стоимости. Возникает путаница при оформлении товаросопроводительных документов и так далее.

В зарубежной практике перевозок автомобильным транспортом страхование груза – необходимая процедура, наряду с заключением договора на автоперевозки [2].

Сегодня на российском рынке крупные страховые компании страхуют грузы на условиях, удовлетворяющий большинству участников рынка. Не следует сомневаться, что этот вид страхования в самой недалекой перспективе станет неотъемлемой частью взаимоотношений субъектов рынка, укрепляя взаимное доверие.

Отметим, что в настоящий момент страхование грузов в РФ в настоящее время носит не вполне цивилизованный характер, общепринятая в мире практика тотального страхования грузов пока отсутствует.

Страхование ответственности экспедитора за причинение вреда чужому имуществу законодательно не регламентировано в должной мере и не является инструментом, защищающим экспедитора.

Экспедитору, организующему перевозки дорогих и ликвидных грузов, необходимо крайне серьезно относиться к проблеме обеспечения безопасности груза в пути, гибко и разумно применяя весь набор возможных инструментов снижения рисков - от покупки баз добросовестных юридических лиц и полной проверки контрагентов до наличия многих договоров с охранными структурами и сопровождения груза в пути.

Литература:

1. Бродецкий Л.Г. Управление рисками в логистике: уч.пос./Г.Л. Бродецкий, Д.А. Гусев, Е.А. Елин. – М.: Издательский центр «Академия», 2010. – 192 с.
 2. Будрина Е.В., Малевич Ю.В., Пластуняк И.А. Развитие модели управления транспортными операциями/ Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2012. № 1. С. 259-263.
-

**Проблема мотивация труда и реализация управленческих задач
на современном этапе ее развития**

КубГУ (г. Краснодар)

Достойные цели, перспективные планы, хорошая организация будут малоэффективными без обеспечения мотивации персонала, реализующего управленческие задачи, заинтересованности исполнителей в их реализации. Поскольку суть управления – это достижение результата посредством других людей, нужно, чтобы они захотели делать то, что от них требуется. Как гласит один из постулатов управления «единственный способ заставить человека сделать что-либо – это сделать так, чтобы он сам этого захотел» [1].

Проблема мотивации трудовой деятельности индивида существует несколько десятков тысяч лет, возникнув еще в первобытно-общинной экономической формации. Однако научно-теоретическая разработка теории мотивации началась в XX в.

Путь к эффективному управлению организацией лежит через понимание мотивации трудовой деятельности работника. Только зная то, что движет человеком, что побуждает его к работе, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления трудовыми процессами.

Относительно сущности понятия мотивация труда существуют различные мнения, поскольку проблемами мотивации занимаются психологи, экономисты, социологи, акцентирующие свое внимание на различных аспектах этого вопроса.

И.К. Мескон, Ф. Хедоури исходят из того, что мотивация – это процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации [3].

В.А. Дятлов и А.Я. Кибанов дают определение мотивации труда как стремление работника удовлетворить свои потребности (получить определенные блага) посредством трудовой деятельности.

Таким образом, содержательные теории мотивации базируются на исследовании потребностей и выявлении факторов, определяющих поведение людей.

Следующий подход к мотивации базируется на процессуальных теориях. Здесь говорится о распределении усилий работников и выборе определенного вида поведения для достижения конкретных целей.

Процессуальные теории ожидания устанавливают, что поведение сотрудников определяется поведением:

- руководителя, который при определенных условиях стимулирует работу сотрудника;

- сотрудника, который уверен, что при определенных условиях ему будет выдано вознаграждение;
- сотрудника и руководителя, допускающих, что при определенном улучшении качества работы ему будет выдано определенное вознаграждение;
- сотрудника, который сопоставляет размер вознаграждения с суммой, которая необходима ему для удовлетворения определенной потребности [2].

Мотивация персонала является одним из факторов стабильности и эффективности жизнедеятельности любой организации. А когда персонал является главным производительным ресурсом, как это в сфере социального обслуживания, построение четкой и понятной системы мотивации должно стоять на одном из первых мест в приоритетах руководителя.

Литература:

1. Кнорринг В.И. Теория, практика и искусство управления: Учебник для вузов по специальности «Менеджмент». М: НОРМА – ИНФРА, 2001. 457с.
 2. Тейлор Ф.У. Менеджмент. М.: Контроллинг, 2003. 137с.
 3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 2006. 684с.
-

Недумова А.В., Трифонов О.А.

Социальные проблемы Московской агломерации

МГППУ (г. Москва)

Москва – столица Российской Федерации, город федерального значения и субъект Российской Федерации является самым населённым городом не только России, но и Европы, а в качестве субъекта РФ является также самым населённым субъектом РФ. Административные границы Москвы весьма условны, и фактически Москва — это агломерация, включающая слившиеся и связанные с ней как ближайшие, так и дальние города и поселения Московской области.

Московская агломерация крупнейший в России макроэкономический регион, территориально-производственный узел и межрегиональный центр социально-экономического развития и притяжения как центральной части страны, так и всей России.

Большой город – большие проблемы. С соответствие с принятой в мире классификацией мегаполис относится к группе крупнейших городов и агломераций, в которых наиболее остро проявляются социальные, миграционные и экономические противоречия, возникают социальные конфликты и транспортные проблемы, обостряется экологическая ситуация.

Москва является уникальным городом, в котором в дисбалансе находятся высокая степень экономического потенциала и несравнимо низкое качество жизни. Так, децильный коэффициент, показывающий во сколько

раз 10% самых богатых семей страны, региона или города по уровню дохода превосходят 10% самых бедных семей, в Москве один из самых высоких среди субъектов Российской Федерации, а в сравнении с рядом высокоразвитых стран мира превосходит в несколько раз. Не способствует социальной справедливости плоская шкала налогообложения на доходы физических лиц.

На все проблемы управления московской агломерацией существуют множества решений. Многообразие, новизна и острота проблем функционирования и развития московской агломерации требует разработки новых подходов к организации управления и самоуправления в этих сложных социально-экономических системах. Преимущественно здесь решаются основные вопросы политики, экономики, социальной жизни, культуры, формируются основные тенденции развития современного социума. Здесь зарождаются сегодня основы постиндустриального, информационного общества, прорастают новые отношения, структуры и формы общественной жизни. Поэтому проблема организации управления и самоуправления крупнейшими городами важна по той простой причине, что от того, насколько эффективным будет управление Москвой, зависят судьбы людей, качество их жизни.

Причины проблем столичного региона в меньшей степени градостроительные, транспортные или экологические, в большей степени это проблемы разбалансированности стратегического управления агломерацией. Можно сделать вывод, что административная система управления не справляется.

В целях решения основных проблем, чтобы Москва стала глобальным городом, ведущим международным центром политики и финансов, бизнеса и образования, науки и культуры, искусства и спорта, туризма и моды, привлекательным и комфортным для жизни, необходимо:

- перейти на метрополитенское управление, т.е. управление агломерациями, при котором объектом управления является не только город, но и прилегающие к нему территории;
- разработать генеральный план развития Московской агломерации как единого комплекса с применением положительного опыта зарубежных стран и привлечения федеральных, региональных и муниципальных органов власти, заинтересованных организаций бизнеса и общественности;
- рациональное развитие и организация наземного городского и пригородного транспорта, метрополитена, воздушных и речных узлов;
- создание благоприятных условий для ведения и развития среднего и малого бизнеса;
- проявить политическую волю и перейти на прогрессивную шкалу налогообложения на доходы физических лиц, действующую в большинстве стран с развитой экономикой;

- развитие системы обеспечения безопасности личности и собственности в агломерации;
 - совершенствовать миграционное законодательство и контролировать его исполнение;
 - законодательно решить вопрос единого расчета доплат к пенсиям и социальных льгот для всех граждан этой категории Москвы и Московской области;
 - повышение эффективности финансирования проектов развития доступной гражданам комплексной социальной инфраструктуры Московской агломерации;
 - разработка генеральной схемы создания новых парков и озеленения;
 - благоустройство водных объектов и рекреационных зон;
- развитие системы городского благоустройства, восстановления сети общественных туалетов, развитие малых архитектурных форм и системы освещения, модернизация и реконструкция зданий с учетом экологических и эстетических требований;
- реконструкция и развитие природно-архитектурных комплексов;
 - интеграция проектов оздоровления городской среды России в мировую систему;
 - реконструкция исторических архитектурных комплексов;
 - комплексное развитие инфраструктуры туризма;
 - реально на результат, а не на словах, направить силы властных структур всех ветвей и уровней и институтов гражданского общества (политические, законодательные, экономические, нравственно-воспитательные, строгого наказания, ответственности и контроля) на борьбу с коррупцией.

Новаторов В.Е.

Таргетинг как технология маркетинговой деятельности

*Санкт-Петербургский государственный
университет кино и телевидения (г. Санкт-Петербург)*

Термин *таргетинг* (англ. target – цель) вошел в тезаурус российских маркетологов вслед за клиентингом, коучингом, кастомизацией и пр. Терминологическое «конституирование» данного понятия связано, главным образом, с практикой рекламной деятельности, где таргетинг используется в качестве инструмента *продвижения* предлагаемых к реализации товаров, механизма, позволяющего выделить из массы потребителей ту её часть, которая более всего интересуется деятелями рынка на этапе его исследования и последующей сегментации.

Сегментация (англ. market segmentation – разделение) – разделение рынка на четкие группы покупателей, которые могут предъявить требова-

ния на разные продукты и специальные маркетинговые подходы. В результате сегментации определяются *сегменты* рынка. В зависимости от применяемых критериев принято различать географическую, демографическую, психографическую и поведенческую сегментацию [1, с.195].

Грамотно и профессионально проведенная сегментация позволяет организации (предприятию, фирме, учреждению, учебному заведению и др.) добиваться лучших, по сравнению с конкурентами, результатов деятельности. Сегментация обеспечивает знание потребителей, характера и содержания их нужд и потребностей, желаний и запросов, а в необходимых случаях – потенциального спроса на предлагаемые к реализации товары; она позволяет определить, какими характеристиками должны обладать разрабатываемые производителями товары, предопределяет рациональное использование ресурсов организации (материальных, финансовых, информационных, технологических); грамотная сегментация рынка способствует сокращению трудовых и ресурсных затрат, рациональному расходованию творческой энергии сотрудников рекламных и сбытовых служб; благодаря четкой сегментации достигается предметное использование инструментов маркетинга на перспективных рыночных сегментах.

Попытка типологизировать таргетинг, а тем более дать его исчерпывающую классификацию, приведёт нас к необходимости осмысления и атрибутирования различных его «модификаций». Так, наиболее распространёнными видами таргетинга, применяемого, в частности, в рекламной деятельности, являются:

- *дифференцированный таргетинг* (целевой отбор рекламных площадей);
- *тематический таргетинг* (демонстрация рекламных форм в соответствии с заданной тематикой);
- *избирательный таргетинг* (отражение в рекламных обращениях интересов узких групп потенциальных потребителей);
- *географический таргетинг* (размещение рекламы в заранее определённых регионах и/или населённых пунктах);
- *локальный таргетинг* (рекламирование товаров в ограниченном временном и территориальном пространстве);
- *социально – демографический таргетинг* (построение рекламной акции с учетом пола, возраста, рода занятий потребителей);

Кроме того, встречаются попытки обоснования таргетинговых приёмов рекламирования в расчете на «интернет-активность» потребителей: *поведенческий таргетинг*, *психологический таргетинг* и др.. В зависимости от целей и задач рекламной кампании, а также отдельных рекламных акций различают таргетинг *прямой* и *косвенный*. Наконец, таргетинговые приёмы всё чаще используются в скрытой рекламе (product placement), своеобразном бренде современных рекламных процессов.

В теоретических работах и повседневной маркетинговой практике по отношению к таргетингу доминирует исключительно рекламный подход. Между тем, возможности этого рыночного инструмента куда как шире. К примеру, *целевая установка* появляется уже на стадии проектирования и создания того или иного товара : *детские* товары, *школьные* принадлежности, *спортивный инвентарь*, *женская обувь*, *мужская галантерея*, *китайская кухня*, учебники для *вузов* – уже в самих этих словосочетаниях значится избирательный подход к потребителям, просматривается забота товаропроизводителей и сбытовиков о нуждах и потребностях конкретных, часто довольно узких по своему составу, групп покупателей. Соответственно, и рекламные атрибуты (тип рекламной продукции, форма рекламного обращения, дизайнерское решение, места размещения и т.п.) должны осуществляться, насколько это возможно, адресно.

Но, как известно, продвижение товаров осуществляется не только посредством рекламы. Есть все основания полагать, что приёмы таргетинга в скором будущем получают (и уже получают!) своё применение при формировании потребительского спроса (ФОС), стимулировании сбыта (СТИС), прямом, в том числе почтовом, маркетинге (директ-мейл), паблисити и паблик рилейнз. Повсюду, где производитель и продавец заботятся о формировании и удовлетворении многообразных потребностей потенциальных покупателей, уместен и необходим целевой подход к делу. Целевая аудитория, покупательная способность (спрос) которой с годами ощутимо прирастает, ждёт от субъектов рынка не «валового» подхода, но максимального учета специфических нужд и потребностей, индивидуальных запросов и желаний. Разве не этим немаловажным обстоятельством вызваны к жизни такие инновационные технологии маркетинговой деятельности, как *клиентинг* и *кастомизация*? И речь в данном случае идет не о «затачивании» товара под узкий круг капризных и взыскательных клиентов, но об удовлетворении потребностей всех без исключения слоев и групп населения, в том числе в социальном плане слабо защищенных: пенсионеров и инвалидов, детей-сирот и учащихся школ – интернатов, военнослужащих срочной службы и женщин – домохозяек. Они в равной мере с олигархами, предпринимателями и бизнесменами имеют право на «социальный тюнинг».

В развитии теории маркетинга, и за рубежом и в России, наблюдается явный перекося: все принципы, функции, технологии маркетинга рассматриваются преимущественно по отношению к материальным предметам (сырью, комплектующим, деталям, полуфабрикатам и готовым изделиям). Но ведь не одними материальными ценностями сыт потребитель. Товары других классов, типов и видов (идеи и проекты, места и территории, услуги, организации и лица, их оказывающие, не в меньшей мере нуждаются в маркетинговой «инструментовке». А это значит, что из поля зрения субъ-

ектов рынка не должны выпадать такие важные моменты, как : разработка товаров, ценообразование, распределение, товародвижение, все названные выше формы продвижения (promotion). Выходит, что таргетинг нужен при разработке и реализации всего комплекса маркетинга, а не только в рекламном процессе.

На простых примерах, взятых из опыта различных организаций, можно убедиться, что таргетинг – технология, доступная всякому инновационно мыслящему специалисту: о поступлении товаров для новорожденных надо информировать молодых, а еще лучше будущих родителей; рекламу, адресованную абитуриентам, целесообразнее размещать в общеобразовательных школах; продукты питания лучше рекламировать на месте продажи; медикаменты хорошо бы рекламировать (да и продавать) в лечебных учреждениях; о репертуаре театра надо вести речь с занятыми театральными, о музыкальных новинках – с меломанами и т.д. Во всех этих и подобных случаях товар найдет своего покупателя наикратчайшим путем, что позволит удовлетворить потребности наилучшим образом. Где-то здесь и берет своё начало таргетинг – инновационная технология традиционного маркетинга.

Литература:

1.Голубков, Е.П. Маркетинг [Текст]: словарь-справочник / Е.П. Голубков. – М.: Дело, 2001

Павлова А. Н.

Применение плоских сплоточных единиц в ООО «Архсплав»

САФУ (г. Архангельск)

В настоящее время Северная Двина испытывает проблему обмеления и это затрудняет работу многих сплавных организаций, в том числе и ООО «Архсплав». На всем пути движения плотов ООО «Архсплав» встречаются извилистость рек и участки рек с очень низким уровнем воды. В последний год у организации возникла проблема того, что несколько плотов были «посажены на мель», это понесло убытки организации, а также дополнительные работы по подъёму затонувшей древесины. В данное время организации следует увеличить зимнюю сплотку лесоматериалов и по весенней воде сплавливать больше крупных плотов клиентам - заказчикам.

В настоящее время проблема обмеления Северной Двины становится всё более острой и лесосплавные организации будут использовать новые технологии составления плота с меньшей осадкой в плоских сплоточных единицах, секциях, линейках. Осадка таких плоских сплоточных единиц 0,25...1,1 м, а объём от 6 до 40 м³. Такие плоские сплоточные единицы позволяют возобновить лесосплав в верховьях рек, где ранее был молевой лесосплав.

В настоящее время водный транспорт лесоматериалов представлен судовыми перевозками и береговой сплоткой лесоматериалов. При этом важно отметить, что объемы зимней сплотки лесоматериалов на реках практически достигли своего предела – все участки берегов рек, пригодные под зимние плотбища, задействованы. Для увеличения судовых перевозок в весенний период особых перспектив нет, потому что потребуются увеличение флота, а его содержание при кратковременном периоде работы в навигацию будет обходиться очень дорого. Одним из выходов из сложившейся ситуации является возобновление объемов навигационной сплотки лесоматериалов. Основой новых технологий лесосплава, предлагается навигационная сплотка лесоматериалов на малых и средних реках в течение всей навигации на базе плоских сплотночных единиц (ПСЕ) конструкции Архангельского государственного технического университета (АГТУ)[1].

Патент РФ 2187442 о плоских сплотночных единицах можно использовать на малых и средних реках с небольшой глубиной Архангельской области. Такая плоская сплотночная единица содержит попарно перпендикулярно друг к другу расположенные ряды круглых лесоматериалов, рамки для рядов.

Также следует рассматривать применение микропучков, которые по внешнему виду близки к эллипсу.

Микропучки меньше объема плоской сплотночной единицы, но в то же время осадка такого пучка меньше во время сложных гидрологических условиях. Микропучки также решают проблемы затопления древесины. Они более подвижны, легче преодолевают препятствия в пути. Также такие микропучки более экологичны и позволяют использовать породы с недостаточной плавучестью.

Использование этих технологий в ООО «Архсплав» позволит увеличить сроки навигации, снизить до минимума аварийность на лесосплавных путях, обеспечить более ритмичную и равномерную работу лесозаготовительных предприятий, которым ООО «Архсплав» осуществляет доставку древесины, и флота в течение всей навигации. При этом увеличение единиц техники и флота не потребуется, работа может быть организована в спокойном режиме. В результате такой организации труда упадут и тарифы на буксировку лесоматериалов, так как загрузка речного флота в навигацию будет более равномерной. Таким образом, применяя данный патент, ООО «Архсплав» увеличит объемы производства, решит проблему занятости своих работников, снизит возможность аварийности плотов в пути.

Литература:

1. Митрофанов А.А. Лесосплав. Новые технологии, научное и техническое обеспечение [Текст]. / А.А. Митрофанов. – М.; Архангельск, 2007. – 492 с.

Павлова А. Н.

Автомоечный бизнес в г. Архангельск и перспективы его развития

САФУ (г. Архангельск)

Архангельск – это идеальное место для развития малого и среднего бизнеса.

Автомоечный бизнес в Архангельске имеет большие перспективы в будущем. Этот вид бизнеса на сегодняшний день находится в зачаточном состоянии, конкуренция здесь минимальная. Мойки, которые существуют сегодня в Архангельске, не справляются с поставленной задачей, не имеют полного спектра дополнительных услуг, таких как покрытие воском, обработка стекол, химчистка автосалона, чернение резины, шиномонтаж и другие услуги. Также существует проблема отсутствия опытного персонала. Как правило, персонал автомоек непостоянный, большинство из них студенты, которые устраиваются на работу на непостоянной основе.

В настоящее время в Архангельске, как и в любом другом городе или регионе, множество людей уже приобрели в личное пользование автомобиль. Благоприятная финансовая ситуация последних нескольких лет привела к тому, что многие наши соотечественники смогли позволить купить себе недостижимую раньше мечту — автомобиль. Число автолюбителей настолько возросло, что найти свободные мойки в Архангельске становится сложно. Как вариант, можно мыть свой автомобиль в нерабочее время, то есть воспользоваться услугами круглосуточных моек.

Существует проблема наличия круглосуточных автомоек в Архангельске. Всего в Архангельске 11 круглосуточных автомоек. Как показал опрос автовладельцев Архангельска, то существует проблема очередей, а также оказания дополнительных услуг, например, очищение салона автомобиля, шиномонтаж, комната отдыха и другое. Кроме того, в некоторых округах Архангельска недостаток автомоек. Таким округом является Соломбальский округ, в котором всего одна круглосуточная автомойка.

Как показал опрос автовладельцев Архангельска – основные клиенты автомоечного бизнеса - владельцы иномарок, имеющие средний доход 15 – 20 тысяч рублей в месяц на человека в семье.

В перспективе развития автомоечного бизнеса в Архангельске можно рассматривать появление сухой автомобильной мойки, которая предоставляет также услугу выезда по адресу заказчика. В перспективе возможно открытие сухой автомобильной мойки по франшизе компании «Fast&Shine» - первой профессиональной безводной мобильной мойки, использующей самые качественные расходные материалы и привлекающая к работе сертифицированных специалистов. «Fast&Shine» использует средство собственной разработки, производимое в научной лаборатории в Смоленске. Компания предлагает франчайзинг на выгодных условиях. Су-

хая автомобильная мойка может работать при температуре -20 градусов на открытых парковках, а на крытых может работать круглый год. Данный вид автомоек полностью приспособлен для условий северного города Архангельск. Все автомойки, работающие по франшизе «Fast&Shine», имеют сертификаты подтверждения того, что такая автомобильная мойка не оставляет царапин.

С каждым днем в Архангельске растет число автовладельцев, в особенности зарубежных марок, владельцы которых очень трепетно относятся к выбору «автопрачечной». Новые технологии, обучение персонала по новым методикам, сертификация персонала позволяют автомоечному бизнесу все больше развиваться и совершенствовать существующий бизнес.

Палагина А.Н.

**Разработка модели адаптивной инфраструктуры
поддержки малого и среднего бизнеса:**

необходимость выявления заинтересованных сторон

Департамент по защите малого и среднего бизнеса Торгово-промышленной палаты России (ТПП РФ), Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

Инфраструктура представляет собой совокупность взаимосвязанных обслуживающих структур, составляющих и/или обеспечивающих основу для решения задачи. Фактически она является базовой системой, обеспечивающей нормальное функционирование заданного объекта.

Как следствие, инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) - это система организаций различных видов, форм собственности и функционального назначения, объединенных общей целью – созданием условий для эффективного и безопасного функционирования предпринимательских структур этого сектора экономики на различных стадиях их развития.

В свою очередь законодатель предлагает нам следующее определение: это система коммерческих и некоммерческих организаций, которые являются соисполнителями соответствующих программ, реализуемых органами власти всех уровней для дальнейшего развития субъектов МСП в РФ¹. Это определение дает возможность рассматривать инфраструктуру МСП в логике системного подхода, с одной стороны как совокупность отношений (связей), возникающих между элементами объекта исследования, с другой, как целостный объект, обладающий рядом свойств и характеристик, обусловленных свойствами и качеством отдельных его элементов и связей между ними.

¹ Федеральный закон №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. – Москва, 2007.

В процессе развития сложные системы подвергаются воздействию множества факторов, связанных как с внешней средой функционирования, так и с элементами внутренней среды. В этой ситуации представляется верным оценивать эффективность инфраструктуры МСП с позиции учета интересов всех заинтересованных в этом сторон.

Большинство современных подходов к учету требований заинтересованных сторон касаются вопросов управления развитием предприятия. Однако, на наш взгляд, использование базовых принципов данной методологии в целях формирования адаптивной инфраструктуры МСП позволит сформировать систему поддержки бизнеса с высокой эффективностью и адекватную современным экономическим условиям.

Основы теории заинтересованных сторон (стейкхолдеров) заложены Э. Фрименом. К ним в компании он относит «любые индивидуумы, группы или организации, оказывающие существенное влияние на принимаемые фирмой решения и/или оказывающиеся под воздействием этих решений». В научной литературе существует несколько иная точка зрения. Р. Хоскиссон и М. Хит предполагают, что заинтересованная сторона - это «индивид или группа, которые могут оказывать влияние на достижение стратегических результатов фирмы или подвергаются влиянию при достижении фирмой стратегических результатов при том, что эти индивиды или группы имеют подкрепленные силой требования к деятельности компании». Гурков И.Б. относит к стейкхолдерам все группы лиц, имеющие легитимный интерес в деятельности организации.

Таким образом, можно предположить, что для разработки оптимальной траектории развития адаптивной инфраструктуры поддержки МСП необходим учет не всегда согласованных, часто конфликтующих между собой требований всех заинтересованных в этом сторон.

По отношению к системе инфраструктуры поддержки МСП можно выделить такие заинтересованные стороны как:

- государство – с одной стороны как ключевой заказчик, инициатор всех программ поддержки бизнес-субъектов на различных уровнях (федеральном, региональном, муниципальном), с другой – как институт, формирующий общие экономические, политические, социальные условия и законодательную базу для нормального функционирования бизнеса;
- потребители продукции и услуг, производимых бизнесом. Данная группа субъектов является заинтересованной стороной в развитии инфраструктуры поддержки бизнеса с учетом того, что именно малый сектор формирует конкурентную среду на рынке, способствует снижению тенденций к монополизации рынка, и как следствие - повышению качества и доступности большинства товаров и услуг для потребителей;
- действующие субъекты предпринимательской деятельности. Мотивация выделения этой группы заинтересованных сторон является наиболее очевидной – бизнес-субъекты являются адресатами всех форм поддержки как на федеральном уровне, так и на уровне регионов;

- потенциальные субъекты предпринимательской деятельности. В условиях общей государственной политики, направленной на повышение количества участников рынка, как одного из наиболее действенных способов поддержки экономики в кризисный период, данная группа заинтересованных сторон, на наш взгляд, должна занимать одно из важных мест в процессе формирования адаптивной инфраструктуры поддержки бизнеса.

В настоящий момент Россия существенно отстает по показателям количества предпринимательских структур, доли МСП в общем объеме ВВП от большинства развитых стран. Количественные и качественные показатели сектора МСП будут во многом зависеть от того, насколько приемлемыми и комфортным для работы будет представляться климат в стране большинству потенциальных предпринимателей.

Заинтересованные стороны определяют стратегические приоритеты в рамках развития системы инфраструктуры поддержки бизнеса, которые основаны на их потребностях и ожиданиях. Это обуславливает острую необходимость идентификации со стороны государства потребностей заинтересованных сторон при разработке целей ее развития.

Конечная цель в формировании стратегических направлений совершенствования такой масштабной системы, как инфраструктура поддержки бизнеса, должна быть связана со способностью удовлетворить каждую из заинтересованных сторон в той степени, которая позволит обеспечить их лояльность в долгосрочной перспективе и, как следствие, достижение максимально возможных качественных и количественных показателей результативности и эффективности ее функционирования.

Анализ требований всех заинтересованных сторон позволяет расставить приоритеты именно на тех направлениях работы, которые дадут максимально положительный эффект для всех групп участников, и выделить общие направления совершенствования инфраструктуры поддержки МСП на современном этапе.

Литература:

1.Федеральный закон №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. – Москва. – 2007.

2.Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Pitman Publishing: London, 1984.

3.Hitt, M.A., Ireland, R.D., Hoskisson, R.E. Strategic Management: Competitiveness and Globalization. N. Y. – 1995.

4.Гурков, И.Б. Стратегический менеджмент организации: учебное пособие / И.Б. Гурков. – М.: ТЕИС. – 2004. – 239 с., стр. 12.

5.Палагина А.Н. Адаптивность как системная характеристика инфраструктуры малого и среднего предпринимательства. Инженерный вестник Дона. – 2014. № 1.

6.Электронный научный журнал СКНЦ ВШ ЮФУ
<http://www.ivdon.ru/magazine/archive/n1y2014/2299>

Направления формирования инновационной экономики в Российской Федерации: национальный и региональный аспекты

РГЭУ (РИНХ) (г. Ростов-на-Дону)

В настоящее время развитию и поддержке малого и среднего бизнеса не только в развивающихся, но и в развитых странах уделяют особое внимание, поскольку именно малые и средние предприятия создают основу для устойчивого развития национальных экономик, они быстро адаптируются в постоянно меняющихся условиях.

Поддержка малого предпринимательства является одной из приоритетных государственных задач.

Важным инструментом государственного содействия развитию малого бизнеса является прямая финансовая помощь, которая осуществляется посредством льготного субсидирования малых фирм, предоставления гарантий при получении займов из других источников, льготного налогообложения [1].

Формы государственной поддержки малого предпринимательства в Ростовской области представлены в качестве микрокредитования, лизинга, льготной аренды площадей, в том числе с правом выкупа, продажей неликвидных муниципальных объектов с рассрочкой платежей, бизнес-инкубированием, участия в субсидировании процентной ставки, бюджетном кредитовании, синдицированном кредитовании, создании фонда арендных помещений, развитии венчурного финансирования, мониторинге, информационном сопровождении действующих предприятий, включении проектов малого предпринимательства в областную инвестиционную программу, развитии гарантийно - страховых фондов и банковских структур, проведении семинаров, курсов повышения профессиональных знаний.

Существует ряд факторов, сдерживающих развитие малого предпринимательства, как на региональном уровне, так и в масштабах государства: существенные материальные и временные затраты на создание предприятия; отсутствие помещений для расширения бизнеса и высокая ставка платежей по аренде, отсутствие первоначального капитала, дефицит информации о реальных потребностях регионального рынка; отсутствие кредитной истории и ликвидного обеспечения для получения кредита в банке, высокие кредитные ставки коммерческих банков; высокая стоимость оборудования; необходимость консультационной, информационной поддержки, закрепления позиций на рынке, а также необходимость внедрения наукоемких инновационных технологий [2].

Особый вклад в развитие малого и среднего предпринимательства как на региональном уровне, так и на территории Российской Федерации осу-

ществляет ОАО «МСП Банк», которое является дочерней компанией государственной корпорации «Банка развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанка).

Финансовая поддержка ОАО «МСП Банка» осуществляется по двум направлениям:

- через банки-партнеры;
- через лизинговые компании, факторинговые компании и микрофинансовые компании.
- Для повышения кредитной привлекательности банков-партнеров в Ростовской области, возможно создание следующих условий:
- разработка кредитных продуктов для Гарантийного фонда ОАО «МСП Банком», и как следствие, связанное с этим, минимизация рисков банков-партнеров;

В Ростовской области целесообразно преимущественно поддерживать отрасли специализации региона, а именно, участие Гарантийного фонда в сфере поддержки АПК и сельского хозяйства, несмотря на приоритетные направления поддержки в сфере инноваций, развитие которых рационально осуществлять на базе имеющихся уже научных центров в области;

Увеличение суммы кредитования банками-партнерами с 1 до 5 млн. рублей, а также увеличение срока кредитования субъектов МСП свыше 2 лет. Это обусловлено высоким спросом на долгие деньги. Активное сотрудничество Гарантийного Фонда Ростовской области с банками было бы целесообразнее в рамках тесного сотрудничества Фонда с МСП Банком;

Совершенствование механизма софинансирования: участие региональных бюджетов, местных гарантийных и специальных инвестиционных фондов, а также банков в проекте развития инвестиционного кредитования МСБ.

Для решения проблем, препятствующих развитию малого предпринимательства, предусматривается решение следующих задач: развитие кредитно-финансовых механизмов поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, развитие микрофинансирования; поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих инновационную деятельность; развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства; совершенствование внешней среды для развития малого и среднего предпринимательства; поддержка муниципальных программ развития малого и среднего предпринимательства; создание и развитие информационной системы для предоставления государственных и муниципальных услуг на основе многофункциональных центров Ростовской области; внедрение механизмов защиты прав юридических лиц, индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного и муниципального контроля.

Решение поставленных задач создаст более благоприятные, чем текущие, условия для успешного развития малого бизнеса.

Литература:

1. Муратова А.Р. Пути развития малого и среднего предпринимательства: региональный опыт, //Региональная экономика: теория и практика, 2011, №45, с 42-46.
 2. <http://www.mvip.donland.ru/Default.aspx?pageid=76595>.
-

Столбовская Н.Н., Петрова Е.В.

Современные банковские продукты для молодежи

РГЭУ (РИНХ)

Сегодня российские банки жестко конкурируют за розничных клиентов. Но почему-то забывают об одном сегменте, который в долгосрочной перспективе может принести неплохие доходы. Как же кредитные организации работают с детьми?

Когда учить народ пользоваться банковскими продуктами, как не в детстве. Некоторые розничные банки стали развивать в своей продуктовой линейке детские программы. Но пока дети в основном остаются обойдены вниманием кредитных организаций.

Банковские карты доступны детям с довольно раннего возраста. Только банки выпускают их в дополнение к родительским кредиткам. Такие карты — по сути, неплохая возможность обучать ребенка культуре обращения с деньгами, основам финансового планирования.

«У нас можно оформить дебетовую дополнительную карту к основной (родительской) для ребенка от восьми до 18 лет, — рассказывает заместитель председателя правления Транскапиталбанка Евгений Ивановский. — По этой карте по умолчанию доступны любые операции, по желанию родителя (держателя основной карты) возможно ограничение на сумму операции (в день, в месяц), на снятие наличных, на интернет-платежи». По словам управляющего директора Friedrich Wilhelm Raiffeisen (подразделение по работе с состоятельными клиентами) Светланы Григорян, подобную карту в Райффайзенбанке открывают детям с шести лет.

Дети с 14 лет могут уже сами открывать счета, правда, должно быть нотариально заверенное разрешение родителей, этого требует российское законодательство.

Кредиты детям, конечно же, недоступны. За исключением образовательных. «На сегодняшний день образовательные кредиты представлены не очень широко и доступны в немногих банках, предложение по большому счету только развивается, — комментирует Евгений Ивановский из Транскапиталбанка. — Но в связи с тем, что количество бюджетных мест в вузах ограничено, а высшее образование в России традиционно ценится очень высоко, спрос на такие кредиты будет расти. Кроме того, платным

сегодня является и получение второго высшего образования, и кредиты на него также будут востребованны».

Образовательные ссуды, с отсрочкой уплаты на время обучения, предлагают всего несколько банков. Преимущественно кредитные организации с госучастием. В Сбербанке ставка по образовательному кредиту составляет 12% годовых в рублях, он доступен подросткам от 14 лет. При этом на период обучения можно получить отсрочку по уплате ссуды. В Россельхозбанке по аналогичной программе ставка — от 16% годовых.

В основном банки предлагают на образование простые потребительские кредиты. В этом случае их оформляют и отдают родители. За своих чад они начинают расплачиваться с банком сразу после того, как взяли заем, без отсрочек на период учебы. Потребкредиты с возможностью потратить их на обучение обозначены в продуктовых линейках МКБ, банка «Открытие». В Интерпрогрессбанке и банке «Интеза» образовательные кредиты выдаются только работающим людям уже далеко не детского возраста — 21—23 года. Правда, в «Интезе» можно получить ссуду на обучение даже в Италии.

Есть еще и госпрограмма. Но доступна она только окончившим школу с медалью и сдавшим ЕГЭ на отлично, но не прошедшим конкурс на бюджетные места; поступающим в магистратуру с красным дипломом об окончании вуза, а также студентам с отличной успеваемостью, оплатившим первый год обучения в вузе за счет собственных средств и желающим получить кредит на оплату дальнейшей учебы. Эти люди могут претендовать на кредит по госпрограмме со ставкой $\frac{1}{4}$ ставки рефинансирования ЦБ плюс 3 процентных пункта. В настоящий момент это примерно 5,06%. Образовательные кредиты для отличников предлагают банки «Союз», «Росинтербанк» и ряд других.

В целом молодое поколение в России не избаловано банковскими услугами, что кажется довольно не дальновидно со стороны кредитных организаций. Ведь где дети, там и их родители. Ясно только, что эту сферу необходимо развивать.

Литература

1. Сайт Центрального банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. М.: 2014, Режим доступа <http://www.cbr.ru/>

2. Banki.ru. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. М.: 2014, Режим доступа <http://www.banki.ru/>

3. Сбербанк России. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. М.: 2014, Режим доступа <http://www.sberbank.ru>

Пророкова Е.А.

**Территориальный маркетинг как средство успешного
развития территории**

*Балаковский институт экономики и бизнеса (филиал)
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»*

Совершенствовать управление территорией позволяет использование территориального маркетинга, целью которого является улучшение качества жизни населения, за счет создания хороших условий жизни, работы, учебы, отдыха. Это предполагает планомерное и системное изучение состояния и тенденций развития территорий для принятия рациональных решений, направленных на создание и поддержание престижа территории в целом, а также привлекательности сосредоточенных на ней ресурсов производства и возможностей для их реализации и воспроизводства.

Взаимосвязанные составляющие территориального маркетинга позволяют представить его как определенный образ мышления и действий руководителей регионального и/или местного уровня, предпринимателей в интересах территории, ее внутренних и внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория. Следовательно, необходимо четко разграничить муниципальный маркетинг как новую технологию управления территориями и маркетинговую деятельность специалистов и руководителей органов местного самоуправления по воздействию на социально-экономические процессы в городе.

Для реализации своей целевой ориентации маркетинг территорий вырабатывает комплексы мер, обеспечивающих:

- формирование и улучшение имиджа территории, ее престижа, деловой и социальной конкурентоспособности (интегральная задача);
- расширение участия территории и ее субъектов в реализации международных, федеральных, региональных программ (деятельность за пределами территории);
- привлечение на территорию государственных и иных внешних по отношению к территории заказов (новые виды и задачи деятельности на территории);
- повышение притягательности вложения, реализации на территории внешних по отношению к ней ресурсов (импорт ресурсов);
- стимулирование приобретения и использования собственных ресурсов территории за ее пределами к ее выгоде и в ее интересах (экспорт ресурсов).

Возможности использования городского маркетинга как инновационной технологии управления территорией зависят от множества факторов как способствующих, так и сдерживающих ее развитие.

Анализ социально-экономического развития Балаковского муниципального района позволил выделить факторы, способствующие и сдерживающие развитие территории [1]. Среди факторов, благоприятствующих развитию территории, можно выделить такие, как:

- выгодное экономико-географическое положение (181 км от г. Саратова, 260 км от г. Самары);
- наличие развитой транспортной системы (железнодорожный, автомобильный и водный виды транспорта);
- хороший кадровый потенциал;
- высокая обеспеченность средне-специальными и высшими учебными заведениями, высокий уровень квалификации и профессиональной подготовки;
- многоотраслевая структура экономики;
- поддержка инвесторов местными властями путем партнерского участия в проектах на долевых условиях (денежными средствами, а также имуществом);
- введение в эксплуатацию бизнес-инкубатора;
- наличие свободных земельных участков для строительства жилья, предприятий и развития инфраструктуры;
- относительная дешевизна жилья;
- охват населения города жилищно-коммунальными услугами превышает аналогичные показатели по Саратовской области и составляет более 90 %;
- стабильно растущая бюджетная обеспеченность на одного жителя, высокая доля собственных доходов в бюджете;
- охотничьи и рыболовные угодья, наличие большой акватории с достаточной глубиной и повторяемостью слабого волнения, способствующей развитию парусного спорта.

В числе тех факторов, которые сдерживают развитие территории, можно назвать следующие:

- профессиональный и квалификационный дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы;
- дефицит высококвалифицированных специалистов рабочих профессий;
- уровень средней заработной платы в городе ниже аналогичного показателя по Российской Федерации;
- высокая отраслевая дифференциация в оплате труда;
- миграционный отток квалифицированных кадров и обучающейся молодежи;
- ежегодная тенденция роста количества безработных;
- недостаточная доля инвестиций в основной капитал, финансируемая из средств городского бюджета;

- отсутствие системы, обеспечивающей привлечение общественных и деловых кругов к решению проблем развития муниципального образования;

- недостаточное наличие и развитие социальных объектов (детских садов и больниц;

- система здравоохранения уступает среднему уровню саратовской области и РФ по обеспеченности населения врачами и коечным фондом;

- относительно неблагоприятная экологическая обстановка;

- наличие большого количества потенциально опасных объектов, увеличивающих риск возникновения техногенных ЧС;

- неразвитость местного туристического бизнеса;

- плохая реклама, крайне редкое участие в выставках и ярмарках.

Таким образом, основными причинами, которые побуждают внедрять и развивать территориальный маркетинг как инновационную технологию управления в Балаковском муниципальном районе, выступают:

- сохранение населения города;

- сохранение и увеличение рабочих мест и развития предприятий;

- повышение качества человеческих ресурсов;

- привлечение инвестиций и интенсификация экономических связей;

- развитие культурных, научных, общественных и политических контактов с другими городами и организациями;

- привлечение туристов.

Специфика маркетинга территории направлена на максимизацию внутреннего продукта, инвестиции и на создание новых рабочих мест в условиях открытой рыночной экономики. Территориальный маркетинг становится важным фактором успешного внешнего маркетинга территории, направленного на конкурентоспособную борьбу с другими территориальными образованиями. С этой целью разрабатывается комплекс мер, направленный на то, чтобы сделать территорию наиболее привлекательным для жизни и для производства и реализовать эту привлекательность, обеспечив приток инвестиций и экономический рост.

Литература:

1.Пророкова Е.А. Причины внедрения и использования территориального маркетинга в рамках Балаковского муниципального района // Информационные технологии, автоматизация, системы автоматизированного проектирования промышленных систем и строительных объектов: Сборник международной научно-технической конференции. – Саратов: СГТУ, 2012.

Рогова Г.В.

**Инновационное развитие малых предприятий, сформированных на
базе российских ВУЗов**

ВСГУТУ (г. Улан-Удэ)

В модернизации российской экономики, с целью вывода России на принципиально новый технологический уровень, одну из важнейших ролей будет играть инновационный бизнес, представленный в различных формах, в том числе и малые инновационные предприятия (МИП) при вузах РФ.

Малый инновационный бизнес является важной частью региональной инновационной системы, однако он достаточно сильно уязвим, и лишь немногие компании становятся успешными. Чтобы поддержать его развитие, необходимо понять, как он устроен, и выявить его проблемы и нужды. Только в этом случае совместные усилия государства и бизнеса дадут ожидаемые результаты.

Малые инновационные фирмы при вузах – эффективный механизм вовлечения аспирантов, студентов, молодых ученых в бизнес на самых ранних этапах. Они способствуют формированию интеллектуальной элиты нашей страны, без которой невозможна модернизация экономики. Формирование МИП-ов является необходимым процессом в рыночной экономике страны, способствуя коммерциализации научных и научно-технических результатов вузов, позволяя получать дополнительные средства для стимулирования его сотрудников и развитию собственного человеческого капитала.

Процесс создания МИП при вузах является новым для Российской Федерации и только набирает обороты, сталкиваясь на своем пути с целым рядом проблем и сложностей различного характера, при этом государство является важным элементом инновационной системы, поскольку определяет правила игры. Одна из важнейших функций государства – принятие соответствующих законов способствующих гармоничному развитию инновационных предприятий. Государство, обеспечивая проведение эффективной национальной модернизационной политики, должно всемерно содействовать расширению деятельности инновационного сектора экономики, стимулировать инновационную активность МИП при вузах, что, несомненно, будет способствовать инновационному прогрессу общества в целом.

Для повышения инновационной активности необходимо увеличивать финансирование новых научных разработок по приоритетным направлениям. Данную задачу в этом году начал решать вновь созданный Российский научный фонд. Поскольку у России есть неиспользованные грамот-

ные человеческие ресурсы, она имеет возможность раньше других стран выйти из кризиса.

Действительно, именно обоснованные научные идеи должны способствовать нахождению прогрессивных научно-технических знаний и оптимальных решений в экономике, при этом разработкой и внедрением конкурентоспособной высокотехнологической продукции в рыночной экономике должны заниматься малые инновационные предприятия.

Литература

1.Александрова С.Ю., Бадаев М.М. Проблемы и перспективы развития малых инновационных предприятий при вузах в Российской Федерации // Транспортное дело России. – 2011

2.Юсупов В. Н., Ложко В. В., «Малые инновационные предприятия вузов как механизм укрепления потенциала высшей школы и развития человеческого капитала инновационной экономики регионов России», Проблемы современной экономики, N 4 (44), 2012

3.Исаев Р.И., Пилявский В.П. Создание предприятий малого наукоемкого бизнеса при вузах: проблемы и перспективы.//Научно-теоретический журнал «Общество, среда, развитие», №2, 2010 г.

4. «Что мешает создавать малые предприятия при вузах?», Российский Союз ректоров, Бизнес и образование 2009, II мониторинг российского союза ректоров, Москва, 2010 г.

5.Халимова С.Р. Влияние характеристик национальной инновационной системы на особенности развития малого инновационного бизнеса, Российские инновации: место в табели о рангах, №8, 2011 г.

Рябченко А.В.

Финансовые вложения в МСФО и ПБУ: проблемы сближения

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Сегодня в России система управления российской экономикой пребывает на стадии адаптации к рыночным условиям. За прошедшие годы в российской экономике состоялись последующие преобразования: реформируются финансово-банковский сектор экономики, налоговый сектор, появляется фондовый рынок, создаются новые финансовые инструменты. Следовательно, отечественная экономика со временем превращается из авторитарной в экономику, ориентированную на мировой рынок. Вместе с позитивными изменениями есть и отрицательные. К ним относятся: политическая и экономическая нестабильность, кризис неплатежей предприятий, дефицит государственного бюджета.

В этой связи без реального инвестирования, без реструктуризации всей финансово-инвестиционной сферы невозможно и преодоление экономического спада, и создание предпосылок подъема экономики России. Для ее стабильного развития необходимо наращивание объемов производства, что может быть результатом верного направления инвестиционных

ресурсов в соответствующие сферы. Инвестиционная политика – есть важнейшая составляющая всей экономической политики государства.

Помимо проблем в регулировании инвестиционной политики производственного сектора существуют вопросы непроизводственного использования возможностей финансовых рынков. Здесь ключевым вопросом определен следующий: каким именно способом можно добиться привлечения денежных средств для инвестирования в экономику? Инвестиционная сфера непроизводственного сектора многообразна и включает в себя инвестирование в виде: финансовых вложений в ценные бумаги, капитальных вложений, инноваций, долгосрочного целевого кредитования, фьючерсных сделок, драгоценных металлов, иностранной валюты.

Российская бухгалтерская наука уделяет большое внимание вопросам интеграции с мировой экономической наукой, особенно в развитии бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами.

В системе МСФО существуют стандарты, посвященные порядку учета финансовых вложений. Первый МСФО, в котором рассматривались вопросы инвестирования в объекты финансовых вложений, — МСФО 25 «Учет инвестиций». Следующим был принят МСФО 32 «Финансовые инструменты: предоставление и раскрытие информации»[1]. Стандарт МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка», касающийся финансовых вложений был принят в 1998 г. [2]. Основной факт в пользу переориентации российских стандартов (ПБУ) на МСФО – это утверждение, что иностранным инвесторам непонятна российская отчетность. Необходимо отметить, что переход на международные стандарты финансовой отчетности нельзя рассматривать как единственную цель реформирования. В действительности реформа должна быть глубже и заключаться в построении эффективной надстройки над новым типом хозяйственных отношений в России. В итоге должна быть создана среда, обеспечивающая формирование полезной и объективной информации о финансовом положении и результатах деятельности компаний.

Литература:

1. МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации»/ утв. Приказом Минфина России от 07.05.2013 N 50н/[Электронный ресурс]/ Режим доступа <http://consultant.ru>

2. МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»/ утв. Приказом Минфина России от 24.12.2013 N 135н /[Электронный ресурс]/ Режим доступа <http://consultant.ru>

3. Оломская Е.В. Учетные принципы - объединяющий фактор формирования бухгалтерской и налоговой информационных систем [Текст] - Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2011. № 4. С. 139-150.

Банки являются финансовыми посредниками, поскольку, с одной стороны, они принимают вклады (депозиты), привлекая деньги вкладчиков, т.е. аккумулируют временно свободные денежные средства, а с другой, предоставляют их под определенный процент различным экономическим агентам (фирмам, домохозяйствам и др.), т.е. выдают кредиты. Таким образом, банки – это посредники в кредите. Поэтому банковская система является частью кредитной системы.

Кредитная система состоит из банковских и небанковских (специализированных) кредитных учреждений. К небанковским кредитным учреждениям относятся: фонды (инвестиционные, пенсионные и др.); компании (страховые, инвестиционные); финансовые компании (судосберегательные ассоциации, кредитные союзы); ломбарды, т.е. все организации, выполняющие функций посредников в кредите.

Однако главными финансовыми посредниками выступают коммерческие банки. Слово «банк» происходит от итальянского слова «banco», что означает «скамья (менялы)».

Центральный банк выполняет следующие функции, являясь:

- эмиссионным центром страны (обладает монопольным правом выпуска
- банкнот, что обеспечивает ему постоянную ликвидность. Деньги Центрального банка состоят из наличных денег (банкноты и монеты) и безналичных денег (счета коммерческих банков в Центральном банке);
- банкиром правительства (обслуживает финансовые операции правительства, осуществляет посредничество в платежах казначейства и кредитование государства. Казначейство хранит свободные денежные ресурсы в Центральном банке в виде депозитов, а, в свою очередь, Центральный банк отдает казначейству всю свою прибыль сверх определенной, заранее установленной нормы);
- банком банков (коммерческие банки являются клиентами центрального банка, который хранит их обязательные резервы, что позволяет контролировать и координировать их внутреннюю и зарубежную деятельность, выступает кредитором последней инстанции для испытывающих затруднения коммерческих банков, предоставляя им кредитную поддержку путем эмиссии денег или продажи ценных бумаг);
- межбанковским расчетным центром;
- хранителем золотовалютных резервов страны (обслуживает

- международные финансовые операции страны и контролирует состояние платежного баланса, выступает покупателем и продавцом на международных валютных рынках).

Банки могут специализироваться:

- по целям: инвестиционные (кредитующие инвестиционные проекты), инновационные (выдающие кредиты под развитие научно-технического прогресса), ипотечные (осуществляющие кредитование под залог недвижимости);

- по отраслям: строительный, сельскохозяйственный, внешнеэкономический;

- по клиентам: обслуживающие только фирмы, обслуживающие только население и др.

Коммерческие банки являются частными организациями, которые имеют законное право привлекать свободные денежные средства и выдавать кредиты с целью получения прибыли. Поэтому коммерческие банки выполняют два основных вида операций: пассивные (по привлечению депозитов) и активные (по выдаче кредитов). Кроме того, коммерческие банки выполняют: расчетно-кассовые операции; доверительные (трастовые) операции; межбанковские операции (кредитные – по выдаче кредитов друг другу и трансфертные – по переводу денег).

Сергеева И. А., Клочкова О. И.

Аналитическое значение бухгалтерского баланса для диагностики вероятности банкротства экономического субъекта

Московский финансово-юридический университет

МФЮА, г. Москва

В российском законе «О несостоятельности (банкротстве)» содержится четкое определение самого понятия несостоятельности (банкротства): это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1].

В экономической практике выделяют несколько видов банкротства:

Реальное банкротство организации, характеризующееся неспособностью предприятия восстановить свою платежеспособность в силу реальных потерь собственного и заемного капитала. Высокий уровень потерь капитала, наличие огромной суммы кредиторской задолженности не позволяют вести нормальную производственно-хозяйственную деятельность.

Временное (условное) банкротство, которое характеризуется таким состоянием неплатежеспособности организации, которое вызвано существенной просрочкой ее кредиторской задолженности, а также большим

размером дебиторской задолженности, затовариванием готовой продукции, в тоже время сумма активов организации превосходит объем ее долгов.

Преднамеренное (умышленное) банкротство, которое характеризуется преднамеренным созданием руководителями и собственниками организации состояния ее неплатежеспособности, нанесением ей экономического вреда в личных интересах и интересах третьих лиц.

Фиктивное банкротство – это ложное объявление организацией о своей неплатежеспособности с целью введения в заблуждение кредиторов для получения от них отсрочки платежей по своим финансовым обязательствам, либо получения скидки с долгов, либо для передачи готовой продукции, не пользующейся спросом на рынке, для погашения долгов.

О неблагополучии в финансах предприятия могут говорить изменения в статьях баланса, как со стороны пассивов, так и со стороны активов. Причем для каждой статьи баланса существуют оптимальные размеры, и опасным может быть как увеличение, так и уменьшение балансовых сумм, вообще резкое изменение в структуре баланса. Безусловно, отрицательным является уменьшение наличности на текущем счете предприятия. Но и резкое увеличение также может свидетельствовать о неблагоприятных тенденциях, например, о снижении возможностей роста и эффективности инвестиций.

Тревожным фактором является повышение относительной доли дебиторской задолженности в активах предприятия, т. е. долгов покупателей, старение дебиторских счетов. Это значит, что либо предприятие проводит неразумную политику коммерческого кредита по отношению к своим потребителям, либо сами потребители задерживают платежи. За внешними изменениями статей дебиторской задолженности может находиться банкротство клиентов фирмы или уступки клиентам и т. д.

Для оценки состояния фирмы необходимо проанализировать и данные о материальных запасах. Подозрительно не только увеличение запасов, которое нередко означает затоваривание, но и резкое их снижение. Последнее может означать перебои в производстве и снабжении и иметь следствием невыполнение обязательств по поставкам. Всякие резкие изменения в инвестициях в товарно-материальные запасы говорят о нестабильности производства.

Со стороны пассива баланса сигналом неблагополучия могут быть увеличение задолженности предприятия своим поставщикам и кредиторам, старения кредиторских счетов, явная замена дебиторской задолженности кредиторской задолженностью. Более подробный анализ может выявить неблагоприятное изменение в политике кредитования по отношению к предприятию со стороны отдельных кредиторов и поставщиков. Увеличение задолженности служащим, акционерам, финансовым органам должны служить поводом для беспокойства о несостоятельности.

Статьи счетов о доходах и прибыли предприятия также могут сигнализировать о неблагополучии. Плохо, когда снижаются объемы продаж, но и подозрителен их быстрый рост. Последнее может означать увеличение долговых обязательств, повышение напряженности с наличностью. Беспокойство также может вызвать увеличение накладных расходов и снижение прибыли, если оно происходит медленнее роста продаж.

Исследования зарубежных ученых (У. Бивера, Э. Альтмана и др.) в области банкротства предприятий позволяет сделать вывод о том, что из множества финансовых показателей можно выбрать лишь несколько полезных и более точно предсказывающих банкротство. Используемые в отечественной аналитической практике зарубежные модели диагностики вероятности банкротства представлены в таблице:

Таблица – Математические модели оценки вероятности наступления банкротства организации

Наименование модели	Расчетная формула	Состав показателей
R-модель	$R = 8,38K1 + K2 + 0,054K3 + 0,63K4$	K1 – оборотный капитал / актив баланса K2 – чистая прибыль / собственный капитал K3 – выручка от реализации / актив баланса K4 – чистая прибыль / интегральные затраты
Двухфакторная Z-модель Альтмана	$Z_2 = -0,3877 - 1,0736X1 + 0,05779X2$	X ₁ – показатель текущей ликвидности X ₂ – показатель удельного веса заемных средств в активах
Пятифакторная Z-модель Альтмана	$Z_5 = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + X5$	X ₁ – отношение собственных оборотных активов (чистого оборотного капитала) к сумме активов X ₂ – рентабельность активов (отношение нераспределенной прибыли к сумме активов) X ₃ – уровень доходности активов (отношение прибыли к сумме активов) X ₄ – коэффициент соотношения собственного и заемного капитала (отношение рыночной стоимости

		акций к заемному капиталу) X ₅ – оборачиваемость активов (отношение выручки от реализации к сумме активов)
Модель Таффлера	$Y = 0,51X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$	X ₁ – прибыль от реализации / краткосрочные обязательства X ₂ – оборотные активы / обязательства X ₃ – краткосрочные обязательства / сумма активов X ₄ – выручка от реализации / сумма активов
Модель Лиса	$Y = 0,063X_1 + 0,092X_2 + 0,057X_3 + 0,001X_4$	X ₁ – чистый рабочий капитал / сумма активов X ₂ – выручка от реализации / сумма активов X ₃ – нераспределенная прибыль / сумма активов X ₄ – рыночная стоимость собственного капитала / балансовая стоимость собственного капитала X ₅ – собственный капитал / заемный капитал
Модель Чессера	$Y = -2,0434 - 5,24X_1 + 0,0053X_2 - 6,650X_3 + 4,4009X_4 - 0,0791X_5 - 0,102X_6$	X ₁ – денежные средства и ликвидные ценные бумаги / сумма активов X ₂ – выручка от реализации / денежные средства и ликвидные ценные бумаги X ₃ – прибыль до уплаты процентов и налогов / сумма активов X ₄ – обязательства / сумма активов X ₅ – основной капитал / сумма чистых активов X ₆ – оборотный капитал / выручка от реализации

Применение зарубежных моделей к финансовому анализу отечественных предприятий требует осторожности, так как они не учитывают специфику бизнеса (например, структуру капитала в различных отраслях) и экономическую ситуацию в стране. Вместе с тем в российской практике

действующие компьютерные программы оценки финансового состояния, например «Альт-Финанс», включают в перечень используемых показателей и модель Альтмана. Некоторые банки также используют модель Альтмана как метод расчета индекса кредитоспособности.

Литература:

1.Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 23.07.2013г.) «О несостоятельности (банкротстве)».

2.Ковалев В. В., Патров В. В. Как читать баланс. – М.: Финансы и статистика, 2010.

3.Кукукина И. Г. Учет и анализ банкротств: учеб. пособие / И. Г. Кукукина, И. А. Астраханцева; ред. И. Г. Кукукина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 304 с.

Стешов С.К.

5S система. Эффективность применения в российских и зарубежных компаниях

НИУ ВШЭ (г. Нижний Новгород)

Существует большое количество методов сокращения издержек. В основном они базируются на различных типах финансового и операционного анализа, но также включают такие простые понятия как разработка идей и различные стандарты бюджетных систем.

В данной статье, будет представлен метод, который повышает эффективность работы сотрудников, снижает количество дефектов и число несчастных случаев. Он называется 5S analysis. Данный метод был разработан в Японии в 50-х годах XX века.

5S система описывает, как организовать рабочее пространство, чтобы ликвидировать потерю времени. Из названия данного метода видно, что существует 5 шагов, название каждого из которых начинается с буквы «S». Рассмотрим эти шаги.

1) Сортировка (Sort). Рассмотреть все предметы, находящиеся в рабочем пространстве, и оставить только те предметы, которые необходимы для работы. От всех остальных предметов необходимо избавиться.

2) Выпрямлять (Straighten). Переставлять мебель и принадлежности, чтобы они наилучшим образом служили для улучшения рабочего процесса, а остальные предметы необходимо убрать.

3) Чистка (Scrub). Очистить рабочее пространство, от всего лишнего.

4) Систематизация (Systematize). Составить график повторной уборки рабочей области.

5) Стандартизация (Standartize). Включить 5S систему в стандартные операции в компании, чтобы они выполнялись на стандартной основе.

В зарубежных компаниях 5S система используется уже достаточно давно и зарекомендовала себя во многих компаниях. Статистические дан-

ные также подтверждают эффективность использования данного метода. В среднем количество используемого сырья, для изготовления продукции, снижалось на 60%. Также количество времени, потраченное на производство сокращалось на 40-60%.

В российских компаниях 5S системы применяется относительно недавно, но уже начинает набирать обороты. Как показывает статистика, только на первом этапе (сортировка) предприятие может сэкономить до нескольких миллионов рублей. К сожалению, зачастую в российской практике сотрудники не до конца выполняют правила 5S. Например, после выполнения третьего шага работники забывают про четвертый шаг, что приводит опять к шагу первому. Поэтому на начальных этапах, необходимо, проводить проверки выполнения инструкций метода 5S, и возможно, вводить систему поощрений и наказаний. После того, как сотрудники привыкнут выполнять все необходимые действия, компания полностью перейдет на систему 5S.

Система 5S не только позволяет сэкономить предприятию значительные суммы, что немаловажно в условиях кризиса, но и обеспечивает выпуск высококачественной продукции, даже при среднем уровне работников.

Сусленко А.А.

**Человеческий капитал и конкурентоспособность - два вектора
экономической жизнеспособности страны**

ГУ " А. Руссо " (г. Бельцы, Республика Молдова)

С развитием динамизма социальной сферы, технического и научного прогресса, стремительный рост потребность интеграции и интернационализации политической, социальной, экономической сферы, углубления и сложности отношений и взаимозависимостей между фирмами в различных странах и национальных экономик, обострение конкуренции между операторами на национальном, региональном и международном уровнях, увеличивая необходимость обеспечения производство конкурентоспособной продукции, которые могут конкурировать в условиях конкуренции как на национальном, так и на международном рынке, подчеркивает необходимость исследований в области достижения и поддержании конкурентоспособности персонала.

Конкурентоспособность национальной экономики требует не только возможность эффективно использовать имеющиеся факторы, но и изменять, при необходимости, макроэкономической политики в поддержку национальных интересов. Национальная экономика может проявлять свои конкурентные стратегические отношения путем разработки стратегии и

тактики развития, который обеспечил бы конкурентоспособность всей экономической системы.

Стратегическая конкурентоспособность национальной экономики достигается за счет реализации комплексных стратегических программ по совершенствованию законодательства, полномочий (законодательной, исполнительной и судебной) системы, системы образования, интеграционные процессы, информационные, экономические, организационные, социальные и так далее, а также качеством инновационной деятельности на всех уровнях управления, насколько мы видим на рисунке ниже:



Рисунок 1: Суть стратегической конкурентоспособности

Стратегическая конкурентоспособность национальной экономики может быть ориентирована в двух направлениях:

- восходящий путь к конкурентоспособности национальной экономики (High Road в конкурентоспособности), который требует ориентации изучения и внедрения новейших технологий знания, и развивания собственных исследований и инновационных производственных процессов;
- нисходящий путь к конкурентоспособности национальной экономики, характерна развивающихся странам, которая характеризуется на привлечение инвестиций, основанные на первичных производственных факторов (особенно трудовых и природных ресурсов) относительно дешевых. [2].

Достижение стратегической конкурентоспособности невозможно, если в этой битве не обучаем сотрудников. Они являются наиболее ценным активом компании, и они в значительной степени зависят от размера стоимости предприятия. Наиболее чувствительным вопросом является, как реализовать систему управления как можно более эффективной, чтобы повысить ценность сотрудников.

Список литературы

- 1.Ingham, M., „M Management stratégique et competitivité”, De Boeck, Bruxelles, 1995, p.2.
- 2.Chilian, M., Analysis and models of innovative regional networks. Proceedings of the conference Economics of sustainable development. Bucharest, September, 2009.

Тараненко Е.Ю., Песиков Э.Б.

Идентификация наиболее значимых риск-факторов виртуального предприятия

СЗИП СПГУТД (г. Санкт-Петербург)

В настоящее время наблюдаются такие тенденции развития рынков, как глобализация, интернационализация, рост конкуренции, переход к дифференциации выпускаемой продукции, направленной на индивидуальное удовлетворение потребностей покупателей, повышение требований к качеству и цене товара (услуги). Отмеченные факторы, а также развитие сетевых технологий обуславливают необходимость появления и развития новых форм организации и управления – виртуальных предприятий (ВП), которые создаются путем объединения ресурсов нескольких различных предприятий, именуемых агентами виртуального предприятия [1]. Такие предприятия обладают большей управляемостью, способностью быстро адаптироваться к изменениям окружающей среды, позволяют разрабатывать и внедрять инновации.

Несмотря на наличие ряда важных работ по применению количественных методов оценки эффективности и степени рисков управленческих решений предприятия, проблемы исследования и разработки методов и моделей управления рисками ВП остаются не решенными полностью. Описание и алгоритмизация процессов стратегического планирования на основе комплексного применения аналитических методов с учетом особенностей деятельности и развития полиграфии в настоящее время отсутствуют.

Для оценки рисков и принятия связанного с ними решения необходимо собрать исходную информацию об объекте — носителе риска. Эта первичная стадия включает два основных этапа: сбор информации о структуре объекта и идентификацию опасностей или инцидентов [2]. Предлагается использовать методику выявления наиболее значимых факторов, негативно влияющих на исследуемую систему, основанную на совместном применении таких методов стратегического менеджмента, как диаграмма причинно-следственных связей [3], ABC-анализ [4] и анализ иерархии [5] (см. рис. 1).



Рис.1.— Методы идентификации наиболее значимых риск-факторов виртуального предприятия

Для изучения причин возникновения проблемы (совокупный риск деятельности виртуального предприятия) строится диаграмма причинно - следственных связей Исикавы («рыбий скелет»), которая позволяет провести анализ и структурировать все факторы, негативно влияющие на функционирование виртуального предприятия. Затем, с помощью ABC-анализа агрегированные группы риск-факторов ранжируются и группируются в зависимости от размера их вклада в совокупный эффект, путем деления на три категории: А- наиболее важные риск-факторы, которые требуют более пристального внимания; В- промежуточные, требуют к себе меньшего внимания; С- являются второстепенными. В основе ABC-анализа лежит принцип Парето (20:80). Т.е. 20% элементов обеспечивают около 80% результата.

Применение метода анализа иерархий позволяет более точно определить наиболее значимые риск-факторы, влияющие на деятельность виртуального предприятия, для дальнейшей разработки мероприятий по нейтрализации (снижения уровня воздействия) проблемного фактора. Основное назначение метода состоит в иерархической декомпозиции рассматриваемой проблемы на все более простые составляющие части (элементы) и в экспертной количественной оценке степени взаимодействия элементов иерархии. Строится многоуровневая иерархия, вершиной которой является риск виртуального предприятия. Для сокращения размерности иерархической структуры используются только риск-факторы группы А, выявленные с помощью ABC-анализа.

После построения иерархии устанавливается метод сравнения ее элементов. Строится множество матриц парных сравнений. Парные сравнения проводятся в терминах доминирования одного элемента над другим. Полученные суждения выражаются в целых числах с учетом девятибалльной шкалы.

После построения иерархии устанавливается метод сравнения ее элементов. Строится множество матриц парных сравнений. Парные сравнения проводятся в терминах доминирования одного элемента над другим. Полученные суждения выражаются в целых числах с учетом девятибалльной шкалы.

Анализ результатов вычислительных экспериментов показал корректность и эффективность предлагаемого подхода к идентификации рисков-факторов виртуального предприятия.

Литература

- 1.Тарасов В.Б. Предприятия XXI-го века: проблемы проектирования и управления//Автоматизация проектирования. № 4 2003 .
 - 2.Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М.: Финансы и статистика -2006. – 235с.
 - 3.Риск-менеджмент инвестиционного проекта: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. М.В. Грачевой, А.Б. Секерина. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2009. – 544с.
 - 4.Кузьмина Е.А., Кузьмин А.М. Функционально-стоимостный анализ. Концепции и перспективы. Методы менеджмента качества. - 2002. -356с.
 - 5.Саати Т.Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий. - М.: Радио и связь, 2002. – 236с.
-

Титова В.В.

Проблемы и перспективы развития туристско-рекреационного кластера региона КМВ

СКФУ (филиал в г. Пятигорске)

Туризм, в том числе и рекреационный, является одной из наиболее доходных и интенсивно развивающихся отраслей мирового хозяйства.

В 2013 году туристский поток в Ставропольский край увеличился и составил 1 млн. 145 тыс. человек, в том числе 99,6 тыс. человек или 8,7 % от общего турпотока - иностранные туристы. Стоимость объема услуг, оказанных санаторно-курортными учреждениями, гостиничными предприятиями и туристскими компаниями Ставропольского края, в 2013 году составила около 23,5 млрд. рублей (рост – более 12,4 % к 2012 году).

Ставропольский край является лидером в Российской Федерации по объему оказанных санаторно-оздоровительных услуг, доля которого составляет 17 % в объеме санаторно-оздоровительных услуг страны. В 2013 году регион Кавказских Минеральных Вод с целью оздоровления и отдыха посетило 838 тыс. человек. В 2013 году услуги по оздоровлению и лечению получили более 60 тыс. человек льготной категории граждан, в том числе 9 тыс. человек - жители Ставропольского края. Кроме того, на курортах Ставрополья оздоровились порядка 60 тыс. детей. В 2013 году в

крае введено в эксплуатацию 22 новых курортных объекта на 1742 места размещения, из них два объекта санаторно-курортной направленности.

На сегодняшний день в крае ведется строительство 32 объектов санаторно-курортного и туристского комплексов, в том числе 24 – на территории Кавказских Минеральных Вод. Общая стоимость проектов в сфере туризма составляет около 15 млрд. рублей. Их реализация позволит в ближайшее время ввести в эксплуатацию около 2000 новых мест размещения на Кавказских Минеральных Водах и создать порядка 1500 новых рабочих мест.

В муниципалитетах Кавминвод идёт работа по подбору инвестиционно привлекательных площадок для размещения объектов санаторно-курортного и туристско-рекреационного значения. В рамках содействия реализации механизмов государственно-частного партнерства предусматривается включение создаваемого туристско-рекреационного кластера «Эко-курорт Кавминводы» в мероприятия ФЦП «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)». Туркластер «Эко-курорт Кавминводы» состоит из проекта реконструкции и расширения санатория «Машук Аква-Терм» и проекта создания туристско-рекреационного комплекса «Новопятигорское озеро».

Среди основных проблем развития санаторно-курортной и туристической отрасли - ненадлежащее состояние инфраструктуры городов-курортов, износ помещений и оборудования более половины здравниц региона, недостаточный уровень культуры сервиса и гостеприимства, а также отсутствие централизованного продвижения курортов.

В связи с этим в 2014 году запланирована работа по повышению уровня инвестиционной привлекательности для создания современного санаторно-курортного и туристских комплексов края; по формированию ведущего в России кластера туристско-рекреационного типа; по использованию механизмов государственно-частного партнерства для привлечения инвестиций в строительство объектов туристской инфраструктуры.

Литература

1.Допсредства федерального бюджета привлекут на комплексную программу развития Кавминвод до 2025 года // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.sk-news.ru>

2.Туристическое Ставрополье// [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.stavregion.ru>

3.На Ставрополье определены перспективы развития курортного и туристического комплексов в 2014 году // [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.stavinvest.ru

Тренина И.А.

Российский рынок высоких технологий в условиях экономики знаний

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК» (г.Орел)

Развитие современного мира основано на прогрессе в научно-технологической и инновационной сферах. Этот процесс характеризуется значительной динамикой, скоростью изменений, которые подстегиваются факторами экономической, политической и социокультурной жизни различных стран и регионов независимо от уровня их развития.

Под научно-технологической сферой понимают главным образом место научно-технологического комплекса и научно-технологического потенциала в системе разделения труда, то есть звено в инновационном цикле. Научно-технологическую сферу можно охарактеризовать как своего рода отрасль, включающую в себя сферу исследований, опытно-конструкторских и технологических разработок, осуществляющихся в рамках научно-технологической сети (фундаментальная и прикладная наука). На рисунке 1 приведена научно-технологическая инфраструктура России, позволяющая в полной мере охарактеризовать научно-технологическую сферу России.

Современная цивилизация – техногенная по своему типу: она развивается на основе массовых технологических новаций, формируемых на базе научного знания. Техногенная цивилизация развивает большое количество технологий, от простых до сложных. В числе наиболее перспективных на сегодняшний день направлений технологического развития в России на уровне Правительства названы высокие технологии (Hi-Tech). Российский рынок высоких технологий находится на начальном этапе своего становления. Во всем мире исследованиям в этой области уделяется особое внимание, свою нишу в этом процессе ищет и Россия.

Высокие технологии – совокупность технологических методов и приемов, используемых при изучении, проектировании и производстве материалов, устройств и систем, включающих целенаправленный контроль и управление строением, химическим составом и взаимодействием составляющих их отдельных

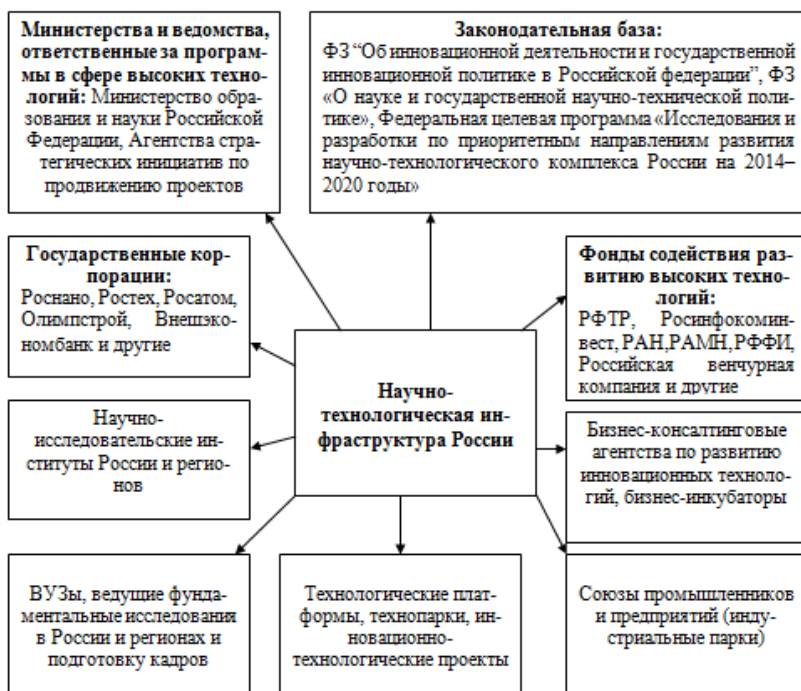


Рисунок 1 - Научно-технологическая инфраструктура России

элементов, которые приводят к улучшению, либо появлению дополнительных эксплуатационных и/или потребительских характеристик и свойств получаемых продуктов и оказывающих весьма значительное и очень быстрое воздействие на социокультурную сферу и человека [1].

Топ-технологии используются во всех ключевых группах технологий, важных для решения глобальных мировых проблем. Таких технологических кластеров, или направлений применения (приложений), насчитывается 15–16. Эти приложения топ-технологий являются ответом на нужды и потребности научно-технологического развития экономики знаний, основой которой являются креативные знания, инновации и высокие технологии (таблица 1).

Таблица 1 - Ведущие направления использования топ-технологий в развитии экономики знаний

Технологические кластеры	Требуемый уровень развития экономики знаний
1. Дешевая солнечная энергия 2. Беспроводная связь для сельской местности 3. Генетически модифицированные зерновые 4. Технологии фильтрации и очистки воды 5. Дешевое автономное обеспечение домашних хозяйств	Низкий
6. Методы быстрого детектирования биосубстанций 7. Сокращение отходов и токсичных веществ в производстве 8. Радиочастотная идентификация продуктов и индивидуумов 9. Гибридные транспортные средства	Средний
10. «Целевая доставка» лекарственных препаратов в органы и ткани 11. Улучшенные методы диагностики и хирургии 12. Квантовая криптография	Высокий
13. Средства доступа к информации «всегда и везде» 14. Производство тканей живых организмов для имплантации 15. Универсальные сенсоры для обеспечения безопасности 16. Носимые компьютеры (в виде одежды, украшений и т.п.)	Очень высокий

В процессе внедрения высоких технологий в деятельность экономической системы происходит значительное воздействие на уровень ее развития. Для современных высоких технологий характерно усиление в принципиальной степени темпов и сил воздействия Hi-Tech, что приводит к быстрым и необратимым системным изменениям, то есть, другими словами, имеется очень быстрый и значительный результат. Степень воздействия высокотехнологичного сектора на развитие инновационной экономики приведена в таблице 2.

Следует отметить, что создание лишь отдельных элементов инфраструктуры высокотехнологичной индустрии не позволит полностью решить проблемы поддержки процесса коммерциализации высоких технологий в российской промышленности и экономике [2].

Следовательно, необходимо создание интегрированного комплекса, направленного на скоординированную поддержку всех этапов коммерциализации высоких технологий в условиях экономики знаний, от зарождения идеи до ее полной реализации.

Таблица 2 - Степень воздействия высокотехнологичного сектора на развитие инновационной экономики

Особенности высокотехнологичного сектора	Степень воздействия высоких технологий на развитие инновационной экономики
1. Научоемкость и динамизм высо-	Чем «моложе» технология, тем стремитель-

котехнологичных отраслей	нее она распространяется в экономике, однако, высокая скорость внедрения и ротации обусловлена быстрым моральным старением, то есть наблюдается устойчивая тенденция к сокращению ее «времени жизни»
2. Скорость распространения во всех секторах экономики	Hi-Tech одновременно выступают и как технологическое ядро, и как часть сети поддержки для других высоких технологий. Для технологического развития характерна зависимость: чем сложнее технология, тем больше технологий она требует для своего обеспечения
3. Широта распространения	Hi-Tech распространяются не только в производственной сфере, но и в повседневной жизни. Человек является непосредственным участником макротехнологического процесса (получатель услуг)
4. Долгосрочность цикла «исследования – разработки – производство – сбыт»	Длительность научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок снижает рыночные стимулы, способствующие возникновению материальной заинтересованности в ведении дел всеми субъектами экономики
5. Зависимость от уровня развития науки и образовательной сферы	Hi-Tech имеют высокий уровень зависимости от уровня развития науки и образования, что играет определяющую роль в организации высокотехнологичного производства
6. Зависимость от государственного участия	Высокий уровень финансовых потребностей на исследования и разработки сопровождается прямой зависимостью от госкорпораций
7. Наличие высокопотенциальной производственно-технологической базы	Hi-Tech имеют зависимость от высокопотенциальной производственно-технологической базы (ПТБ), располагающей необходимыми производственными площадями, технологическим оборудованием для материального воплощения высокотехнологичных разработок
8. Повышенный уровень риска продвижения на рынок высоких технологий	Чем ниже уровень зрелости высокой технологии, тем выше уровень рисков, связанных с внедрением этой технологии в экономический процесс

Литература:

1.Тренина, И.А. Методология управления инновационным развитием интегрированных систем в высокотехнологичном секторе экономики [Текст]/ И.А. Тренина. Орел: ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК», 2014. – 278 с.

2. Тренина, И.А. Организация и развитие бизнеса в сфере высоких технологий в России [Текст]/ И.А.Тренина //Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Вып. 2. Ч.1. –Тула: Изд-во ТулГУ, 2011. – 632 с.

Фролов С.Ю.

Функционирование системы дополнительного профессионального образования в вузе в условиях глобализации

ТюмГНГУ (г.Тюмень)

В период развития процессов глобализации и внедрения информационных технологий образование остается важнейшим фактором экономического развития и конкуренции. Следует отметить, что, изменились и общественные ожидания в области образования. Оно стало рассматриваться как одно из приоритетных направлений социальной политики. Сегодня на первое место выходит качественное образование, которое имеет непрерывный характер и обеспечивается системой дополнительного образования. Вопрос о непрерывности образования приобретает особое значение в системе высшего образования. Ведь основная задача высшего образования – дать фундаментальные знания будущим специалистам, обучить навыкам восприятия новых знаний. Но основное образование никогда не сможет дать знания впрок. Базовое образование не всегда удовлетворяет в полном объеме потребности работодателя. К качеству подготовки специалистов предъявляются все более высокие требования. Система дополнительного образования, в отличие от базового образования в вузах, выходит за рамки образовательной деятельности, одновременно исследуя и прогнозируя количественные и качественные показатели рынка труда, а затем быстро и адекватно реагирует на изменения. Дополнительные профессиональные образовательные программы менее длительны и ориентированы на конкретного заказчика. Поэтому, в отличие от основного профессионального образования, не имеют и не могут иметь стандартов. Дополнительное образование четко ориентировано на конкретную модель высококвалифицированного специалиста.

Одной из форм дополнительного профессионального образования являются программы для получения дополнительной квалификации, по которым студенты могут обучаться параллельно с основными образовательными программами. Это дает возможность будущим выпускникам вуза сформировать индивидуальную траекторию обучения, расширить свои компетентностные возможности и увеличить профессиональную мобильность.

По данным социологических опросов более 50% выпускников работают не по специальности. Зачастую специалисты одних отраслей вынуждены проходить дополнительное обучение для профессиональной деятельности в другой отрасли. Программы дополнительного профессионального образования позволяют буквально за несколько месяцев получить необходимые знания для выполнения нового вида профессиональной деятельности, получения дополнительной квалификации.

В условиях модернизации производства и развития прогрессивных технологий занятые в производстве специалисты должны постоянно овладевать новыми навыками, на каждом шаге своей карьеры. Кроме того, в современных условиях для карьерного роста, профессионального успеха и повышения конкурентоспособности на рынке труда специалист должен уметь переключаться с одного вида деятельности на другой и не только знать производство, но и владеть экономическими знаниями. Одной из основных задач дополнительного образования – давать знания.

Выступая на пленарном заседании Гайдаровского форума, Д.А. Медведев подчеркнул, что принцип "одна жизнь — один диплом" быстро устаревает. "Нельзя, получив образование в 22 года, всю жизнь использовать навыки, обретенные только на студенческой скамье. К сожалению, в России те, кто постоянно обновляет свои профессиональные знания, занимаются дополнительным образованием, пока в меньшинстве. Мы намерены поддерживать расширение сферы непрерывного образования", — сказал глава правительства. По его словам, особое внимание будет уделяться людям среднего и старшего возраста. Медведев отметил, что к 2015 году доля работников, прошедших повышение квалификации, должна вырасти на 10%, где-то до 37%.

В таких условиях дополнительное профессиональное образование становится не просто востребованным,

Тюменский государственный нефтегазовый университет занимает ведущее место в системе непрерывного образования, реализуя широкий спектр программ дополнительного образования и профессионального обучения. В 2013 году через программы различной направленности прошли обучение более 21000 человек. Среди них специалистов – более 5000 человек. Всего было реализовано более 300 образовательных программ для разной целевой аудитории. Программы для специалистов реализуют 9 структурных подразделений университета, из них 3 филиала. Программы профессиональной подготовки реализуют 11 подразделений, в том числе 5 филиалов. География предприятий, направляющих своих сотрудников на обучение в университет широка: от Перми до Владивостока. Часто слушателями программ становятся специалисты из стран ближнего зарубежья. В качестве преподавателей привлекаются квалифицированные сотрудники университета, ведущие российские и зарубежные специалисты.

Повысить квалификацию своих специалистов вузу доверяют такие крупные предприятия, как ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Газпром», ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь», ОАО «АК «Транснефть», ООО «Востокнефтепровод», ООО «Технологическая Компания Шлюмберже», «Baker Hughes», ОАО «СибурТюменьГаз», ООО «Тобольск Нефтехим», ЗАО «Евракор», ОАО «СибНАЦ», ОАО «КСА Дойтаг Раша», ОАО «Нефтемаш», ОАО «Сибнефтемаш», ОАО «Газтурбосервис», а также администрации регионов и муниципальных образований.

Одним из подразделений вуза, обеспечивающим подготовку специалистов нефтегазодобывающих и сервисных компаний, является Институт повышения квалификации и переподготовки кадров. Третий год подряд университет в лице ИПКиПК принимает участие в Президентской программе повышения квалификации инженерных кадров. Программой предусматривается повышение квалификации специалистов по приоритетным направлениям модернизации и технологического развития сектора экономики, таких как

- энергоэффективность и ресурсосбережение;
- транспортные и космические системы;
- стратегические информационные технологии;
- индустрии наносистем;
- переработка нефти и нефтепродуктов и др.

Программы повышения квалификации, представленные для участия в конкурсном отборе, разрабатывались университетом совместно с профильными предприятиями и организациями с учетом потребностей конкретного заказчика. Данные программы отличаются прикладной направленностью, обеспечивают не только расширение и углубление подготовки по общим и профессиональным компетенциям, но и предусматривают практическую деятельность по профессиональному циклу.

В 1999 году на базе кафедры «Бурение нефтяных и газовых скважин» был создан Международный учебно-тренажерный центр (МУТЦ). В настоящее время центр осуществляет подготовку специалистов нефтегазовой отрасли более чем по 20 направлениям, включающим в себя международные программы по стандарту IWCF, профессиональной подготовки, повышения квалификации. Центр оснащен уникальным оборудованием для имитации процессов бурения и эксплуатации скважин, включающим полномасштабный буровой тренажер DrillSim-5000, а также мобильный тренажер DrillSim-20, позволяющий проводить выездное обучение; тренажер по эксплуатации скважины, оборудованной УЭЦН; буровой тренажер для отработки навыков контроля скважины.

Основными принципами при разработке программ дополнительного образования являются:

- учет новых квалификационных требований к выпускникам вузов;

- индивидуальный поход к каждому слушателю, позволяющий найти свою образовательную траекторию, соответствующую его индивидуальным запросам и потребностям;

- взаимодействие с предприятиями-заказчиками по разработке тематики и содержания программ.

- использование различных подходов к реализации программ, современные информационно-коммуникационные и педагогические технологии для обучения специалистов требуемой квалификации.

Разнообразие тематик программ дополнительного образования и их содержание направлено на удовлетворение профессионально-образовательных интересов всех участников образовательного процесса; позволяет обеспечить качественную подготовку высококвалифицированного специалиста, способного работать в постоянно меняющихся условиях.

Усиление конкуренции между учебными заведениями в условиях нарастающей глобализации заставляет вуз постоянно отслеживать изменения, происходящие на рынке труда, приспосабливать систему дополнительного образования к требованиям промышленных корпораций, внедрять принципиально новые технологии обучения, разрабатывать стратегии развития. Именно способность технического вуза быстрее и легче приспособиться к изменениям конъюнктуры рынка труда позволяет успешно конкурировать в борьбе за освоение рынка образовательных услуг, формирующегося под влиянием глобализации.

Цепелева А.Д.

Сравнительная характеристика механизмов государственно-частного партнерства в спорте

НГУ им. П.Ф.Лесгафта (г.Санкт-Петербург)

Один из актуальных вопросов сегодня - применение механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП) в различных отраслях экономики страны. При этом растущую значимость имеет ГЧП для социальных сфер, в частности для сферы услуг физической культуры и спорта. Исходя из различных модификаций ГЧП, в данной статье был проведен сравнительный анализ основных механизмов, которые могут быть использованы для развития отрасли спорта.

Механизм ГЧП	Преимущества	Недостатки
Спонсорство	- дополнительное финансирование; - повышение имиджа для бизнеса	- носит в основном однократный характер; - бизнес не имеет финансовой отдачи
Аренда	- расширение возможностей для привлечения бизнеса, так как нет жестких требований и	- трудности стимулирования бизнеса инвестировать в государственное имуще-

	больших расходов, кроме арендной платы; - может быть реализован в течение короткого времени	ство; - нет количественного увеличения спортивных объектов;
Лизинг	- налоговые преимущества; - лизинговое имущество является одновременно и залогом, что увеличивает шансы на его получение; - есть возможность выкупить объект лизинга или продлить договор	- арендатор не выигрывает на повышении остаточной стоимости оборудования; - есть риск возникновения ситуации, когда стоимость лизинга больше стоимости покупки в кредит [1]
Смешанное пред-приятие	- полученные в итоге результаты от совместной деятельности распределяются между бизнесом и государством пропорционально их вкладам; - риски, ответственность и прибыль разделены между обеими сторонами; - некоторые привилегии в виде государственных субсидий и льгот	- стороны несколько ограничены в принятии управленческих решений; - возможен конфликт интересов
Концессии	- долговременный характер отношений; - свобода в принятии управленческих решений со стороны частного сектора; - контроль со стороны государства	- механизм ориентирован только на платежеспособное население; - высокий уровень сложности реализации данного механизма; - длительный период заключения сделки
Контракт жизненного цикла (КЖЦ)	- распределение государственных затрат во времени, а не единовременный платеж; - может быть применен в случае с неплатежеспособным спросом	- риск спроса полностью ложиться на государство; - снижение стимулов к эффективной работе у частного сектора при государственных выплатах, возмещающих платежи потребителей
ОЭЗ туристско-рекреационного типа	- на территории действует особый налоговый, таможенный и административный режим; - защита резидентов ОЭЗ	- крупные капиталовложения для обеих сторон, в особенности для регионов и местных органов; - сегодня ОЭЗ туристско-рекреационного типа до-

		ступны для более обеспеченных слоев населения – не для массового туризма; - освоение территорий с начального этапа [2]
Контракты с инвестиционными обязательствами частного сектора	- государственно-частное софинансирование;	- риск спроса несет только государство, и как следствие, сниженные стимулы у бизнеса

Наиболее перспективными из вышеперечисленных механизмов в сфере спорта являются механизмы аренды, концессии и контракты жизненного цикла. Аренда имеет огромное значение для вовлечения малого и среднего бизнеса в спортивную индустрию, так как не требует крупных капиталовложений. Концессии и КЖЦ применимы для увеличения количества и качества спортивных сооружений, при этом первый механизм будет нацелен на платежеспособное население, а второй – на предоставление физкультурно-спортивных услуг для льготных слоев населения, например в сфере адаптивного спорта.

Спонсирование частным сектором государственных проектов или спортивных клубов, один из давних механизмов взаимодействия государства и бизнеса, также имеет перспективы развития, но сильно зависит от экономического состояния компаний, их доходности. Механизм лизинга может быть использован для приобретения дорогостоящего спортивного оборудования. Особые экономические зоны туристско-рекреационного типа носят косвенный характер в сфере спорта, но играют значимую роль для продвижения этой сферы в привлекательных для туристов регионах.

Для развития сферы физической культуры и спорта важен именно комплексный подход: помимо функционирования на рынке государственных и частных компаний, необходимо привлечение механизмов ГЧП для повышения доступности и улучшения качества предоставляемых физкультурно-спортивных услуг.

Литература:

1. Коптякова, С.В. Финансовая аренда (лизинг): Учебное пособие / С.В. Коптякова, А.П. Дмитриева. – Магнитогорск: ГОУ ВПО «МГТУ», 2007. – 64 с.
2. Татаркин, Д.А. Особые экономические зоны: проблемы и тенденции развития (отечественный и зарубежный опыт) / Д. А. Татаркин, М. И. Масленников. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. – 240 с.

Социально-экономические проблемы города Екатеринбурга

Уральский институт управления РАНХиГС (г. Екатеринбург)

Город Екатеринбург является современным развивающимся городом. Активно трансформируясь и изменяясь в последнее время, город не избежал социально-экономических проблем, характерных для большинства крупных городов Российской Федерации.

В 2013 – 2014 гг. центром «Аналитик» было проведено исследования, посвященное анализу социально-экономического положения городов Свердловской области. Исследование проводилось методом экспертного интервью, в роли экспертов выступали представители СМИ Свердловской области.

Согласно результатам многих исследований, журналисты местных СМИ обладают достаточно большим авторитетом среди жителей своих городов. Журналисты всегда были и остаются основными источниками информации о различных сферах жизнедеятельности общества, в том числе и о состоянии социально-экономической ситуации.

Кроме того, журналисты являются одной из самых информированных групп населения о процессах, происходящих на их территориях. Они рассматриваются населением, как эксперты, которые могут объяснить происходящие события, их причины и необходимые действия.

Анализируя положение дел в Екатеринбурге, журналисты оценивают ситуацию в целом как умеренно-негативную, и выделяют следующие проблемы:

- недостаточный уровень экономического благосостояния жителей города;
- невозможность многих жителей города купить себе жильё, несмотря на то, что рынок нового жилья стремительно развивается;
- низкая доступность и качество медицинских и образовательных услуг, очереди в детские сады;
- пробки и плохое качество дорог;
- коррупция и отсутствие контроля над действиями чиновников;
- сложности в сфере ЖКХ, грязь, мусор и свалки на улицах;
- вместо решения хозяйственных вопросов городские и областные власти занимаются политическими спорами;
- ухудшение экологической ситуации;
- огромный наплыв мигрантов;
- нехватка рабочих мест и отсутствие роста заработной платы при повышающихся ценах.

В результате, согласно мнению журналистов, можно сделать следующий вывод: за последние два года, ситуация в г. Екатеринбурге суще-

ственно не изменилась ни в лучшую, ни в худшую сторону. Это говорит, с одной стороны, об определённой стабильности социально-экономического положения в городе, а с другой стороны, о нерешённости вышеперечисленных проблем. При этом город Екатеринбург обладает несравнимо большими возможностями для их решения, нежели, небольшие города Свердловской области.

Большинство журналистов возлагают ответственность за сложившееся положение на деятельность (или бездеятельность) муниципальных органов власти. Однако подобные оценки в основном, по мнению экспертов, определены нехваткой средств и полномочий мэров (сити-менеджеров) для решения проблем, наиболее остро стоящих перед тем или иным городом.

При этом подобная ответственность возлагается на уровень областных властей. Именно от них зависит приток финансов в регион, выстраивание отношений с собственниками предприятий, снижение уровня коррупции в органах государственного и муниципального управления, определение основных векторов развития области и т.д. В том числе это касается строительства дорог и жилья, сохранения и развития промышленного производства, защиты интересов области на федеральном уровне.

Чернышкова М.А, Горелик С.Л., Чернышкова М.А.

Новые технологии мониторинга качества обучения в современных образовательных системах

СПб НИУ ИТМО (г. Санкт-Петербург)

Современная система образования подвергается постоянным изменениям со стороны внешних управляющих органов. Как правило, основной целью изменений становится повышение общего уровня образования и его объективной оценки.

В рамках решения задачи получения объективной оценки уровня знаний перспективно использование теоретико-информационного подхода, предусматривающего создание информационной модели соответствующей образовательной структуры, регулярного мониторинга интегральных количественных параметров модели, принятие управленческих решений по результатам мониторинга. В данной работе предлагается новая технология мониторинга результатов образовательного процесса, основанная на количественном оценивании умений и навыков обучающихся по результатам системы операционного тестирования.

Разработанная нами система операционного тестирования является частью процесса обучения, т.е. выполнение тестов интегрировано в процесс обучения, который традиционно состоит из нескольких составных частей:

- установочные занятия (уроки, лекции), на которых дается базовая информация;
- домашние задания, которые развивают практические навыки работы с источниками (умения решать задач, формулировать мысли и т.п.).
- контрольные работы, на которых оценивается текущий прогресс в обучении;
- практические занятия, тренинги и т.д., в процессе которых обеспечивается формирование навыков и умения пользоваться имеющимися знаниями.

Тестирование включается в процесс обучения на этапе установочного урока (формулируется домашнее задание, в котором предусматривается создание учащимися тестов на заданную тему, которые они должны готовить по рекомендованным и/или самостоятельно отобранным по теме материалам). Созданные тесты используются для проведения опросов на контрольном занятии вместе с тестами, отобранными и подготовленными преподавателями. По результатам опросов формируются две оценки: по результатам ответов на тесты и по результатам того, как на тесты оцениваемого ученика ответили другие учащиеся (оценка за «креативность» и оценка за «аналитичность»).

Полученные оценки можно сравнивать на уровне учеников, классов, а также включать в систему оценки деятельности учителей, т.е. формировать рейтинги заинтересованных участников образовательного процесса.

Рейтинги учеников по результатам операционного тестирования формируются по специальному робастному алгоритму, который формирует два рейтинга - за творческие способности (креативность) при создании тестов и за аналитические способности, проявленные при решении тестов, составленных другими. Эти рейтинги показывают не только уровень и качество приобретенных навыков и знаний, но и динамику их изменения во времени, дают возможность не только сравнивать разных учащихся (соревновательный элемент), но и рассмотреть динамику процесса обучения.

Подобная система операционного оценивания знаний и умений учеников позволяет осуществлять мониторинг образовательного процесса по разным периодам обучения, определенных динамикой обучения (урок, тема, четверть, семестр и т.д.), что, в свою очередь, дает возможность принятия своевременных управленческих решений по оперативному изменению организационного и учебного аспекта образовательного процесса.

Таким образом, разработанная система мониторинга качества образовательного процесса позволяет оперативно отслеживать текущий уровень знаний и умений учеников, вносить корректировки в организационный и учебный процесс, а также выстроить систему мотивации.

Социальная отчетность, как инновационное явление в отечественной бухгалтерской отчетности

МГУЭСИ, МТИ (г.Москва)

Несомненно, сегодня Россия является участником мирового бизнес – пространства, поэтому российские предприятия стремятся ориентироваться на мировое сообщество и не могут игнорировать правила мировой экономики.

Сегодня предъявляются новые требования к деятельности предприятия, которые несут ответственность не только за качество выпускаемой продукции, но и за социально-общественную деятельность и защиту окружающей среды. К сожалению, в следствии отсутствия опыта, предприятия раскрывают излишнюю информацию не соответствующую потребностям российских пользователей и требованиям отечественного финансового и управленческого учета.

Однако можно с уверенностью сказать, что социальная отчетность несомненно способствует успешному: развитию организации; предоставлению дополнительной информации, которая будет представлять интерес, а также быть полезной, как внутренним, так и внешним пользователям; кроме того, может способствовать повышению защиты окружающей среды, сохранности ресурсов и пр. Таким образом под нефинансовой (социальной) отчетностью можно понимать – отчетность организации направленную на раскрытие социальных, экологических и общественных направлений деятельности, а также экономическую составляющую данных направлений.

Социальная отчетность способна стать несомненным помощником для повышения эффективности в части: управления персоналом предприятия; организации техники-безопасности; оценке благотворительной деятельности; охране окружающей среды; сохранности и экономии природных ресурсов; повышение качества выпускаемой продукции, а также в части создания и соблюдения корпоративной этики.

В большинстве развитых стран социальная отчетность базируется на определённых стандартах, установленных как в рамках одной страны, так и на международном уровне, например на базе таких организаций как: [1] Международной организацией по стандартизации (ИСО) международного стандарта ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности»; Международным Комитетом по корпоративной социальной ответственности (IC CSR) разработан международный стандарт IC CSR-08260008000 [2]. Социальная направленность современного бизнеса проявляется и видется сегодня с различных рекурсивных аспектов: от добросовестного

взаимодействия с партнерами до реализации дивидендной политики (рис.1) [3].

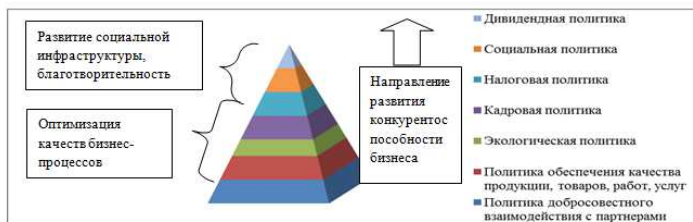


Рис.1. Уровни социально ответственной деятельности

Таким образом, деятельность в области корпоративной социальной ответственности является одним из инструментов, который позволяет: во-первых, укрепить репутацию и имидж компании в глазах широкой общественности и делового сообщества; во-вторых, повысить качество управления бизнесом компании, которые получают такие преимущества как повышение производительности труда персонала, сокращение операционных затрат, а также увеличение продаж и рост лояльности клиентов; в-третьих, появляется возможность повысить инвестиционную привлекательность компании [3].

Преимущество компаний составляющих социальную отчетность заключается в: повышении конкурентоспособности и улучшение репутации компании; увеличение эффективности деятельности компании и укрепление ее позиции на финансовом рынке; в формировании образа привлекательного работодателя; в снижении стоимости заемного капитала, а также культивировании гражданских ценностей и развитие социального партнерства, а также создание естественных механизмов противодействия коррупции.

Следовательно, корпоративную социальную ответственность можно рассматривать как стратегическую идею, предусматривающую встраивание идеи социальной ответственности в стратегию компании и ориентацию на создание долгосрочных конкурентных преимуществ.

Литература:

1.Аникеева О.П. Социальная ответственность, как элемент экономической деятельности организации /О.Аникеева// В мире научных открытий. Красноярск: Научно-инновационный центр; № 3 (15), 2011, - С. 180-184.;

2.Краснова М.В. Исследование сущности корпоративной социальной отчетности/ М.В. Краснова // Международный бухгалтерский учет. - 2011. - № 28 (178). - С. 13-18.;

3.Литовченко С.Е., Корсакова М.И. Социальная ответственность бизнеса: актуальная повестка/ С.Е., Литовченко, М.И. Корсакова. - М.: Ассоциация менеджеров. - 2003. – 108 с.

Чугунова О.А.

**Социально-личностное благополучие как компонент
качества жизни населения**

*Балаковский институт экономики и бизнеса (филиал)
«РЭУ им Г.В. Плеханова» (г. Балаково)*

Основные свойства качества жизни населения формируются и проявляются в его взаимодействии с «внешними объектами» и друг с другом, в его способности адаптироваться к окружающему миру, выжить, воспроизводиться, удовлетворять свои потребности.

Рассмотрим подробнее один из компонентов качества жизни населения социально-личностный. Это компонент, который комплексно характеризует специфику социально-психологического аспекта качества жизни. Он включает три частных компонента [1]: социально-демографический потенциал, социальное самочувствие и самореализацию граждан в разных сферах жизнедеятельности.

Основные цели внешнего регулирования социально-личностного компонента должны сводиться к улучшению социально-личностных компетенций (нравственно-этических, гражданско-патриотических, правовых, трудовых, художественно-эстетических, экологических, умственных, физических, обеспечивающих готовность личности управлять собой).

Инструментами регулирования является законодательная и нормативно-правовая база на всех уровнях государственной власти, разработка и установление социальных стандартов, социальных индикаторов и социальных нормативов обеспечения качества жизни населения, а также порядка их использования и контроль за их соблюдением.

В современной политике главная задача государственного регулирования социальных отношений состоит в том, чтобы способствовать социальной солидарности и социальной справедливости, а так как борьба различных социальных слоев за удовлетворение собственных интересов неизбежна, она должна протекать на основе состязательности и в рамках правового поля, в целях поиска согласия, компромиссов.

Для решения этих задач правительство принимают соответствующие законы: о минимальном размере оплаты труда, об оплачиваемых выходных днях и отпусках и т.д. Все эти нормативные акты распространяются на все предприятия независимо от их организационно-правовой формы собственности. Действуют законы о пенсиях, медицинском обслуживании, образовании и т.д., устанавливаются льготы для малообеспеченных и многодетных семей, инвалидов, ветеранов войны и труда и т.д. Парламент поощряет благотворительность, уменьшая налогооблагаемую базу на соответствующий размер, и т.д.

Среди них необходимо особо отметить следующие нормативно-правовые акты: Конституция Российской Федерации. (Принята на Всенародном референдуме) (поправки от 30.12.2008); Трудовой кодекс Российской Федерации (ТК РФ) Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ; ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» от 16.07.1999, № 165-ФЗ; Федеральный закон «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» от 15.12.2001, № 166-ФЗ; Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах» от 07.05.1998, № 75-ФЗ; Федеральный закон «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» от 15.12.2001 № 167-ФЗ; Федеральный закон «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» от 24.07.2002 № 111-ФЗ; Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ; Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан от 22.07.1993 № 5487-1; Закон Российской Федерации «Об образовании» от 10.07.1992 № 3366-1: ФЗ «О безопасности» от 05.03.92 №2446-I, ФЗ «О противодействии терроризму» от 06.03.06 №35; ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» от 21.12.1994 №68-ФЗ с изм.; ФЗ «Об охране окружающей среды» от 10.01.02 №7 с изм., ФЗ «Об информации, информационных технологиях и защите информации» от 27.06.06 №31-ФЗ.

Однако эти нормативные акты носят фрагментальный характер, т.к. нет основополагающего документа, регулирующего уровень качества населения. До сих пор отсутствует Федеральный закон «О качестве жизни населения Российской Федерации», Социальный Кодекс Российской Федерации, не решены проблемы разработки минимальных государственных социальных стандартов, поскольку до сих пор отсутствует закон о социальных стандартах, его разработка началась в 2003 году, но результатов так и нет.

Теоретическую и правовую основу социальной политики и как следствие социально-личностного благополучия составляет положение Конституции Российской Федерации. Это положение Основного Закона РФ перекликается с положением Хартии прав человека, принятой Генеральной Ассамблеей ООН в 1948 году.

Механизм социальной политики предстает как разнообразие субъектов, программ, их финансовой основы, методов и средств реализации при ведущей роли государства и государственного социального регулирования. Общество законодательным путем гарантирует минимум всех благ, необходимых для жизни человека, семьи. Величина этого минимума неодинакова во времени и для разных стран. Она определяется особенностями данной страны: территория, климат, величина населения, характер общественной системы, идеология и практическая деятельность правящих

групп, политическая ситуация, уровень экономического развития, национальная специфика, сложившиеся культурные стереотипы поведения.

К сожалению, развитие социальной сферы в России сталкивается, во-первых, с ограниченностью ресурсов и, во-вторых, с слишком большим числом граждан, нуждающихся в социальной защите.

Осознание этого факта побудило государство к разумному пересмотру своих социальных обязательств, приведению их в соответствие с реальными возможностями бюджета. Было произведено разграничение полномочий между уровнями публичной власти на федеральные, региональные и муниципальные, в соответствии с разграничением предметов ведения. При этом за федеральным уровнем сохранились наиболее важные полномочия.

Для того, что бы оценить социально-личностное благополучие не существует конкретных индикаторов оценки. Для оценки такого специфического компонента как социально-личностное благополучие используются социологические опросы представительных выборок из населения. Можно привести примеры оценок: объективным индикатором крайней неудовлетворенности служит уровень самоубийств; уровень духовности определяется по характеру, спектру и числу творческих инициатив, инновационных проектов, а также по частоте нарушений общечеловеческих нравственных заповедей: «не убий», «не укради», «почитай отца и мать своих», «не сотвори себе кумира» и др.; соблюдение семейных устоев - процент разводов, браков и т.п.

Необходимо постоянно проводить мониторинг социально-личностного благополучия города, региона, страны в целом, с целью выявления тенденций и закономерностей в сфере качества жизни населения, что бы оценить уровень данного компонента и адекватно реагировать на изменения.

Литература:

1. Задесенец Е.Е., Зараковский Г.М., Пенова И.В. [Текст] «Методология измерения и оценки качества жизни населения России» // Мир измерений, № 4, 2011
 2. Зараковский Г.М. Качество жизни населения России: психологические составляющие. – М.: Смысл, 2009.
-

**Совершенствование управления финансовой устойчивостью
предприятия посредством повышения эффективности управления
кредиторской и дебиторской задолженностями**

РГЭУ «РИНХ» (Ростов-на-Дону)

Исследования показали, что 25% предприятий применяют нестандартные методы контроля ДЗ [1].

Исследования в области применяемых методов воздействия на дебиторов показали, что 30% предприятий в случае нарушения дебиторами своих обязательств используют штрафные санкции и обращаются к помощи арбитражного суда, 20% проводят переговоры с дебиторами, 20% приостанавливают оказания услуг по заключенным договорам, 10% изменяют ранее оговоренные условия, 20% предприятий не применяют никаких методов[1].

Исследования в области применяемых методов управления КЗ, в результате выяснилось, что 55% предприятий не используют никаких методов управления КЗ.

Оставшиеся предприятия применяют такие методы, как: регулярные переговоры с поставщиками об условиях поставки – 22%, индивидуальная работа с каждым поставщиком–10%, выбор поставщика с соответствующими условиями оплаты- 5%, переход на оплату поставщикам после реализации продукции-4%, получение скидок в зависимости от объема закупаемой продукции - 4%, методы контроля кредиторской задолженности не используются - 55%.

Актуальность разработок в сфере определения приемлемого уровня ДЗ и КЗ определяется тем, что вопрос ограничения пределов одновременного роста и ДЗ и КЗ без снижения финансовой устойчивости организации не достаточно исследован в экономической теории и практике хозяйствования экономических субъектов[4]. Проблемы связаны, прежде всего, с тем, что финансовая устойчивость организации рассматривается в отрыве от характера управления ДЗ и КЗ организации[3].

Наиболее часто рекомендации по улучшению финансовой устойчивости компании сводятся к следующему: управление ОА; управление КО; управление ВНА и собственными средствами.

Работа по управлению КЗ и ДЗ должна строиться исходя из периода оборачиваемости ДЗ и КЗ, а также сравнения их абсолютных показателей.

Что касается конкретной программы по управлению ДЗ, то здесь можно предложить, во-первых, установить ограничения на ее рост, т.е. установить квоту по размеру дебиторской задолженности в месяц[2]. Во-вторых, использование факторинговых операций - операции по покупке у поставщика права на получение платежа с плательщика за поставленные

товары, выполненные работы и оказанные услуги. Значение факторинговых операций для предприятия состоит в том, что они сочетаются с кредитованием его оборотных средств, минимизируют потери от просрочки платежа, создают условия для нормальной производственной деятельности, а, следовательно, способствуют получению прибыли[1].

Большое влияние на финансовую устойчивость оказывают состав и структура финансовых обязательств[4]. Особая роль при этом отводится анализу и оценке состояния кредиторской задолженности[4]. Для того чтобы эффективно управлять долгами компании, необходимо: определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами компании; в процессе оптимизации кредиторской задолженности должен быть - анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений; в зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрами.

Литература:

1.Кулик О.М. Некоторые аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженности российских предприятий // Финансы предприятий. -№2 -2011.-С. 31-35;

2.Куртсеитова М.Т. Основы управления финансовой устойчивости //КГВАМ. –№7.- 2010.-С. 352-367;

3.Приказ Министерства финансов РФ от 22 июля 2010 г. №66н. «О формах бухгалтерской отчетности организаций» Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»;

Ширяева Н.В. Современный уровень состояния кредиторской задолженности на предприятии // Глобальный научный потенциал.- №9 (30). – 2013.- С. 88-91

Секция «Государственное и правовое регулирование»

Базулина А. А.

Роль общественных организаций в осуществлении взаимодействия полиции с органами государственной власти и местного самоуправления

УМВД России по Новгородской области (г. Великий Новгород)

В современной России вопросы повышения эффективности взаимодействия власти и гражданского общества для решения социальных проблем находится в процессе сложного качественного роста. Испытывая влияние общемировых тенденций, современное российское общество находится в состоянии поиска новых подходов к созданию такой модели.

Особый интерес представляет создание моделей такого взаимодействия в области правоохранительной деятельности. Результаты проведённого в 2013 году ФГКУ «ВНИИ МВД России» изучения общественного мнения об уровне безопасности личности и деятельности органов внутренних дел, а также других аналогичных исследований независимых российских социологических организаций, позволяют судить о наличии достаточного потенциала для дальнейшего выстраивания позитивных взаимоотношений между органами внутренних дел и гражданским обществом. От того, насколько успешно будет реализован такой потенциал, будет во многом зависеть стабильность и успешное развитие российского государства.

Федеральный закон Российской Федерации «О полиции» предусматривает осуществления взаимодействия полиции с другими правоохранительными органами, государственными и муниципальными органами, общественными объединениями, организациями и гражданами. Взаимодействие полиции с правоохранительными органами иностранных государств и международными полицейскими организациями осуществляется в соответствии с международными договорами Российской Федерации.

Международная полицейская ассоциация (International Police Association (IPA)) самая большая организация полицейских и гражданских служащих полиции, объединяющая около полумиллиона членов из 63 стран мира, имеет консультативный статус в ООН и в Совете Европы. IPA вправе иметь в субъектах Российской Федерации свои региональные отделения. 18 августа 1992 года её отделение было создано в Новгородской области. Целью Новгородского регионального отделения ВПА МПА (далее – Ассоциация) является повышение авторитета правоохранительных органов и улучшение отношений между правоохранительными органами и населением, а также организация взаимопомощи в социальной сфере.

В связи с этим, в соответствии с действующим законодательством, Уставом ВПА МПА Ассоциация осуществляет следующие виды деятельности:

- правовое просвещение и профессиональную ориентацию граждан с целью повышения авторитета правоохранительных органов среди населения Новгородской области. По вопросам гражданско-патриотического и спортивного воспитания подрастающего поколения Ассоциация взаимодействует с муниципальными основными общеобразовательными школами и другими организациями;
- члены Ассоциации принимают участие в международных научно-практических конференциях по правоохранительной, правозащитной, правоприменительной и иной проблематике;

- Ассоциация организует личные и коллективные контакты членов ВПА МПА, сотрудников правоохранительных органов России и зарубежных стран;

- содействует образовательной деятельности учреждений, осуществляющих подготовку юридических кадров;

- организует и проводит культурно-зрелищные и спортивные мероприятия. Такие мероприятия Ассоциация проводит совместно с РОО «Федерация дзюдо» Новгородской области, Новгородским регионально общественно – государственным объединением «Всероссийское физкультурно-спортивное общество «Динамо» и иными организациями, как Великого Новгорода, так и других регионов Российской Федерации. В целях профилактики безнадзорности и беспризорности, социальной реабилитации несовершеннолетних, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, члены Ассоциации ведут активную работу с ОБУСО «Центр «Подросток».

В соответствии с Уставом ВПА МПА, Ассоциация вправе представлять и защищать законные интересы своих членов в органах государственной власти, местного самоуправления и общественных объединениях Новгородской области, выступать с инициативами по вопросам, имеющим отношение к реализации своих уставных целей, вносить предложения в федеральные или местные органы власти по вопросам касающимся:

- социальной реабилитации и создания условий для интеграции в активную гражданскую жизнь семей погибших сотрудников МВД;

- осуществления международного сотрудничества.

Самым широким полем деятельности для сотрудничества Ассоциации и органов государственной власти и местного самоуправления являются социальные программы (развитие культуры, спорта, образования). Участие Ассоциации в реализации муниципальных программ позволяет привлечь добровольческие и инициативные группы. Организационными механизмами, обеспечивающими такое взаимодействие, могут стать:

- проведение обсуждений проектов социальных программ в органах исполнительной власти Новгородской области с приглашением на эти обсуждения представителей Ассоциации;

- проведение слушаний по проектам социальных программ в органах представительной власти Новгородской области с приглашением на эти обсуждения представителей Ассоциации;

- создание при органах местного самоуправления рабочих групп по подготовке программ и их отдельных разделов, включение в эти группы представителей Ассоциации;

- проведение конкурсов на разработку концепций региональных и муниципальных целевых социальных программ, участие в которых могут принять и представители Ассоциации;

- создание советов программ, обеспечивающих координацию деятельности различных муниципальных и независимых организаций по реализации соответствующих программ и включение в эти советы представителей Ассоциации.

Подобное взаимодействие в социальной сфере позволит установить и укрепить взаимосвязь государства и гражданского общества путём включения общественных инициатив в реализацию этих услуг населению.

Литература:

1.О полиции: Федеральный закон от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ // Собр. зак-ва Российской Федерации. 2011. Ст. 900.

2.Федеральный закон от 19.05.1995 N 82-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об общественных объединениях"/ © КонсультантПлюс, contact@consultant.ru

3.Устав Общероссийской общественной организации "Всероссийская полицейская ассоциация МПА" Принят Учредительной Конференцией ВПА, (протокол №4 от 14 мая 2010 г.), г. Ижевск, 2010.

4.Результаты исследования общественного мнения об уровне безопасности личности и деятельности органов внутренних дел Российской Федерации // Популярно-правовой альманах МВД России «Профессионал» № 1, 2014.

Голоманчук Э.В.

Конституционные основы мер государственной поддержки семьи

ВФ ФГБОУ ВПО РАНХиГС (г. Волгоград)

Согласно ст. 38 Конституции Российской Федерации¹ о защите материнства и детства, семьи государством. Основными целями правового регулирования семейных отношений являются укрепление семьи, построение семейных отношений на чувствах взаимной любви и уважения, взаимопомощи и ответственности перед семьей всех ее членов. Эти цели определяются как основная идея Семейного кодекса РФ², проходящая через все его институты: заключение и прекращение брака, права и обязанности супругов, родителей и детей, усыновление и др.

Мы можем выделить два основных уровня законодательства о государственной поддержке семьи – федеральное и региональное. При этом следует помнить, что оно находится в процессе постоянного развития и нуждается в совершенствовании и дальнейшей детализации.

Российское законодательство предусматривает предоставление помощи семьям, которые по разным причинам находятся в сложном матери-

¹ 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) // СЗ РФ. 26.01.2009. № 4. Ст. 445.

² Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 25.11.2013) // СЗ РФ. 01.01.1996. № 1. Ст. 16.

альном положении. Такая помощь предполагает предоставление льгот и выплату пособий многодетным семьям, одиноким матерям и отцам, семьям, в которых воспитываются дети-инвалиды. Кроме того, на государственную поддержку может претендовать любая семья, если она является малоимущей. В настоящее время основными направлениями государственной семейной политики являются: обеспечение условий для преодоления негативных тенденций стабилизации материального положения российских семей, уменьшения бедности и увеличения помощи нетрудоспособным членам семьи; обеспечение работникам, имеющим детей, благоприятных условий для сочетания трудовой деятельности с выполнением семейных обязанностей; кардинальное улучшение охраны здоровья семьи; усиление помощи семье в воспитании детей.

Дополнительные меры государственной поддержки семей, имеющих детей, - меры, обеспечивающие возможность улучшения жилищных условий, получения образования, а также повышения уровня пенсионного обеспечения с учетом особенностей, установленных законом. Представляется, что процедура распоряжения средствами материнского (семейного) капитала для лиц, получивших сертификат, должна быть упрощена так, чтобы были максимально учтены частные интересы и возможности семьи с детьми и публичный интерес государства в целевом расходовании средств и увеличении количества детей и не прекращаться после 2016 г. При этом считаем, что целесообразнее данную меру поддержки семьи именовать «родительский (семейный) капитал», чтобы исключить существующую форму дискриминации отцов.

Законодательство Российской Федерации в отношении семей, имеющих детей, строится от социальных пособий к получению т.н. материнского капитала. Закон устанавливает основные виды государственных пособий гражданам, имеющим детей: по беременности и родам; единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности; единовременное пособие при рождении ребенка; ежемесячное пособие по уходу за ребенком; ежемесячное пособие на ребенка; единовременное пособие при передаче ребенка на воспитание в семью; единовременное пособие беременной жене военнослужащего, проходящего службу по призыву, а также ежемесячное пособие на ребенка военнослужащего, проходящего военную службу по призыву. России остро нуждается в развитии института поддержки многодетности, который необходимо реализовать и в сложившихся непростых социально-экономических условиях. Представляется, что наиболее реальным является движение в сторону развития системы немонетарных видов поддержки. Так, альтернативой денежным выплатам могли бы служить помощь в натуральном выражении, например, в форме «социального детского пакета», представляющего собой персонифицированное предоставление необ-

ходимых социальных услуг для детей (набор необходимой одежды и обуви в зависимости от возраста, талоны на продукты питания (такая практика, в частности, успешно зарекомендовала себя в Волгоградской области), наборы канцелярских принадлежностей и учебников, путевки на отдых и оздоровление для детей или (предпочтительнее) всей семьи, первоочередное устройство и бесплатное посещение дошкольного и школьного образовательного учреждения либо льготы по их оплате, учреждений дополнительного образования и т.п.).

Необходимо разработать систему мер налоговой и финансовой поддержки многодетных семей, неполных семей. Например, родителей в таких семьях можно освободить от уплаты подоходного налога, что не противоречит конституционным принципам. Это особенно важно для лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность. На основе существующих приоритетных национальных проектов необходимо разработать и реализовывать региональные приоритетные проекты, посвященные решению наиболее острых проблем, связанных с укреплением института семьи. Такие проекты будут особенно актуальны в данный период когда в государстве решаются существенные проблемы, связанные с уменьшением рождаемости, ростом смертности, социальным кризисом.

Литература:

1. 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) // СЗ РФ. 26.01.2009. № 4. Ст. 445.

2. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (ред. от 25.11.2013) // СЗ РФ. 01.01.1996. № 1. Ст. 16.

Горнев Р.В.

**Принципы взаимодействия органов местного самоуправления
и общественных объединений**

МарГУ (г. Йошкар-Ола)

Отсутствие эффективного механизма взаимодействия органов публичной власти с элементами гражданского общества является одной из самых важных проблем, стоящих перед построением в современной России развитого правового и демократического государства. Особенную актуальность в этой связи приобретает взаимодействие институтов гражданского общества с органами муниципальной власти, поскольку общественные институты в лице различных объединений и организаций, отражающих взгляды и интересы многих слоев населения, вступая во взаимодействие с муниципальными органами, решают местные вопросы граждан, которых они представляют [2, С. 10]. Изучение механизма взаимодействия органов местного самоуправления с общественными объединениями не-

возможно без рассмотрения основных начал, на которых должны строиться данные отношения.

К основополагающим началам правового регулирования взаимодействия объединений граждан с муниципальными органами относится принцип гласности, который предполагает возможность общественных объединений получать полную и всестороннюю информацию о деятельности органов местного самоуправления.

Другим важным принципом является недопустимость неправомерного вмешательства как органов местного самоуправления в деятельность общественных объединений, так и объединений граждан в деятельность муниципальных органов. При этом в статье 17 ФЗ «Об общественных объединениях» [3] отсутствует упоминание о запрете органов местного самоуправления вмешиваться в деятельность общественных объединений. Полагаем, что указанный правовой пробел подлежит устранению за счет внесения соответствующих дополнений в названную норму права.

К основным принципам взаимодействия органов местного самоуправления с общественными объединениями необходимо также отнести совместное решение вопросов местного значения. Указанный принцип подлежит реализации как в процессе осуществления органами местного самоуправления правотворческой деятельности, так и в процессе решения вопросов местного значения. Отмечается, что примером взаимодействия местного самоуправления с элементами гражданского общества может служить участие институтов гражданского общества в осуществлении общественной или независимой антикоррупционной экспертизы муниципальных правовых актов и проектов муниципальных правовых актов [1, С. 24].

Таким образом, рассмотренные принципы имеют основополагающее значение в правовом регулировании механизма взаимодействия органов местного самоуправления и общественных объединений, а также определяют пределы взаимного осуществления прав и обязанностей субъектов взаимодействия. Полагаем, что в развитие положений указанных принципов, действующее законодательство подлежит дополнениям в части наделяния общественных объединений полномочиями по осуществлению правотворческой инициативы в органы местного самоуправления, а также антикоррупционной и иной экспертизы действующих муниципальных правовых актов, а также их проектов.

Литература

1. Кабанов П.А. Основные формы взаимодействия институтов гражданского общества с органами местного самоуправления в области противодействия коррупции // Государственная власть и местное самоуправление. 2012. № 6. С. 22-24.
2. Михеева Т.Н., Михеев Д.С. Формы взаимодействия общественных институтов с органами местного самоуправления // Правовое государство: теория и практика. 2011. № 1. С. 9-11.
3. Федеральный закон от 19.05.1995 г. № 82-ФЗ «Об общественных объединениях» // Собрание законодательства РФ, 1995. № 21. Ст. 1930.

Брынза А. А., Качалина Е.В., Капелько Т.В.

Проблемы участия государства в корпоративных отношениях

ФГБОУ ВПО «МГТУ» (г. Мурманск)

Аннотация: В настоящей статье рассматриваются существующие в настоящее время проблемы развития корпоративного управления в России, участия государства в корпоративных отношениях. Авторы анализируют возможные основные условия достижения повышения эффективности корпоративного управления в России.

Государство - это особая организация общества, обеспечивающая единство и целостность, гарантирующая права и свободы граждан.

Корпоративные отношения - это система отношений, складывающаяся между участниками объединения и обособленным от них аппаратом управления. У каждого есть свой определенный интерес, побуждающий совершать определенные действия (сделки). Например, гражданин приобрел акции и стал акционером акционерного общества, и реализует свои интересы; приобретение контроля в управлении акционерным обществом, получение дивидендов, в результате чего складываются корпоративные отношения.

Корпорации являются участниками целого комплекса общественных отношений, входящих в сферу правового регулирования. Эти правовые связи входят в область регулирования различных по своему характеру отраслей: налогового, административного, предпринимательского, гражданского и т.д. Таким образом, не вполне верно рассматривать корпоративные отношения как все отношения, возникающие с участием корпораций, и следует рассматривать главным отличительным признаком корпоративного правоотношения его субъектный состав – «в нем обязательно в качестве одной из сторон должна участвовать корпорация». Субъективный состав порождает определенную специфику в регулировании тех или иных правоотношений, но он никогда не является главным, определяющим признаком.

В современных условиях совершенствование корпоративного управления стало одним из решающих факторов социально-экономического развития России. Надлежащий режим корпоративного управления способствует эффективному использованию корпорацией своего капитала, подотчетности органов ее управления как самой компании, так и ее акционерам.

Возможность реализации права на получение акционером информации в зависимости от того, каким пакетом акций он обладает.¹

¹ Макарова О.А., доцент кафедры коммерческого права СПбГУ, кандидат юридических наук. Право акционеров на информацию. Гражданское право. 2012. №8.

Не смотря на существующие проблемы развития деятельности корпораций, данные организации должны действовать на благо всего общества, способствовать поддержке доверия инвесторов (как иностранных, так и отечественных), привлечению долгосрочных капиталов. Однако уровень корпоративного управления в нашей стране пока еще оставляет желать лучшего. Здесь сказываются некоторые характерные признаки российского акционерного капитала, сложившиеся в результате распределения мелких пакетов акций приватизированных предприятий среди большого числа акционеров – физических лиц. Другой отличительной чертой российских акционерных обществ является наличие специфических «тесных» отношений между управленцами компаний и владельцами крупных пакетов акций. В результате формирования такой структуры акционерного капитала утвердилась ориентация крупных акционеров не на повышение доходов по акциям компании, не на рост ее капитализации, а на сохранение существующих взаимоотношений с предприятием.

Вышесказанное указывает на существенные проблемы развития корпоративного управления в России:

- российские акционерные общества практически не восприняли современные тенденции развития корпоративного управления, основанные на построении качественно новых взаимоотношений субъектов корпоративного управления;
- акционерные общества не смогли воспринять так называемую «социальную функцию» как необходимый элемент существования корпораций;
- акционерный капитал не стал основополагающим источником роста общероссийского организованного фондового рынка.
- современный уровень российского законодательства в сфере корпоративного управления не отвечает общепризнанным международным стандартам. В нем нет эффективно действующих норм, регулирующих ответственность управляющих акционерным обществом за свои действия в ущерб акционерному обществу, а так же норм закрепляющих ответственность за злоупотребление акционерами своими правами.

Проанализирован вопрос о правовой природе решения общего собрания участников общества с ограниченной ответственностью в контексте реформирования гражданского законодательства, можно с полной уверенностью полагать, что если соответствующее изменение в ст. 8 ГК РФ будет принято, то, безусловно, расширится понимание такого акта обще-

ства с ограниченной ответственностью, как решение общего собрания участников общества с ограниченной ответственностью.¹

Данное обстоятельство в совокупности препятствует осуществлению масштабных инвестиций в российские корпоративные ценные бумаги, снижает эффективность функционирования акционерных компаний, а также приводит к возникновению корпоративных конфликтов между субъектами, корпоративных отношений.

Ожидается, что в среднесрочной перспективе в гражданское законодательство будут внесены изменения, совершенствующие процесс производства расчетов между субъектами экономической деятельности, а также устанавливающие дополнительные способы обеспечения обязательств.

Очевидно, что коренное улучшение корпоративного управления должно базироваться на всестороннем учете отечественного и зарубежного опыта. Основопологающими здесь могут быть принципы корпоративного управления ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития), подписанные на заседании Совета ОЭСР на уровне министров 26-27 мая 1999 г., которые могут использовать правительства разных стран для оценки и совершенствования своего законодательства в данной сфере. Вместе с тем эти принципы могут использоваться и представителями частного сектора для развития уровня корпоративного управления в своих компаниях. Естественно, единой модели построения корпоративного управления не существует, однако обязательным началом для всех его форм и видов является обеспечение интересов акционеров.

В новых условиях особенно остро встала проблема выработки системы взаимоотношений между управленцами компании и их владельцами (акционерами/инвесторами), а также другими заинтересованными сторонами (кредиторы, органы власти, служащие компании, партнеры компании), которая направлена на обеспечение эффективности деятельности компании и интересов владельцев и других заинтересованных сторон. Такая система и получила название системы корпоративного управления.

В узком понимании корпоративное управление – это система правил и стимулов, побуждающих управленцев компании действовать в интересах акционеров. В широком смысле корпоративное управление – это система организационно-экономических, правовых и управленческих отношений между субъектами экономических отношений, интерес которых связан с деятельностью компании.

Основной целью эффективного корпоративного управления является повышение доверия потенциальных инвесторов к механизмам привлече-

¹ Терентьева Н.С., аспирант кафедры гражданского и предпринимательского права Казанского (Приволжского) федерального университета. Гражданское право. 2013. № 9

ния инвестиций в компании и на этой основе повышение капитализации российской экономики в целом, а на уровне ее первичных звеньев – повышение уровня капитализации отечественных компаний. Основным условием достижения повышения эффективности и дальнейшего развития корпоративного управления в России является полный учет, анализ и обеспечение оптимального сочетания и удовлетворения интересов субъектов экономических отношений.

Для повышения уровня корпоративного управления в соответствии с рекомендациями ОЭСР государственным органам, реализующим права государства как акционера, необходимо подходить к этому процессу системно и уделять особое внимание таким вопросам, как формирование конкурентной среды в корпоративном секторе; четкое разделение целей государства как акционера и регулятора; доведение сведений о целях государства как акционера до всех заинтересованных лиц; разработка стратегии взаимоотношений с другими акционерами; активное внедрение в жизнь тех компаний, где государство является акционером, внутренних документов, регулирующих использование инсайдерской информации, кодекса корпоративного управления; повышение уровня КСО компаний с государственным участием; формирование в совете директоров специализированных комитетов; оценка деятельности совета директоров; повышение уровня информационной прозрачности государственных компаний до уровня компаний, прошедших процедуру листинга (ценных бумаг).

Литература:

1.Ларина, Т. Взаимодействие с Государством [Текст] / Т. Ларина // Корпоративный юрист. - 2014. - №1.

2.Макарова, О. А. Право акционеров на информацию [Текст] / О. А. Макарова // Гражданское право. - 2012. - №8.

3. Павлова, К. П. АНО «МИАЦ по проблемам безопасности цепей поставок» [Текст] / К. П. Павлова // Гражданское право. - 2013. - № 15.

Колпакова М.В., Капелько Т.В.

Легитимность референдума в Крыму

ФГБОУ ВПО «РГСУ» (г. Мурманск)

Аннотация: Статья посвящена вопросам правового регулирования института референдума в Крыму, проблемам регулирования назначения процедуры референдума, его проведения.

Референдум в Крыму стал центральным мировым событием за последнее время. На фоне десятков абсолютно аналогичных референдумов (например, край Косово, Саар, присоединение ГДР к ФРГ и другие), признаваемых Европой и Западом, он явился камнем преткновения противоположно настроенных позиций о легитимности данного плебисцита.

На наш взгляд, с точки зрения международного права позиция, что народ Крыма имеет право на самоопределение, корректна. В обоснование этого необходимо привести примеры международных правовых актов, подтверждающих данное право. Так, оно в наиболее общем плане зафиксировано в п. 2 ст. 1 Устава ООН, а также, в более конкретных формулировках, предусмотрено в таких международных договорах, как: Пакты о правах человека 1966 года, а именно: о гражданских и политических правах; об экономических, социальных и культурных правах и в других международных правовых актах.

В силу закрепления права всех народов на самоопределение они свободно устанавливают свой политический статус и свободно обеспечивают свое экономическое, социальное и культурное развитие, а все участвующие в этих пактах государства должны поощрять осуществление указанного права и уважать его.

Нельзя не коснуться вопроса введения против Российской Федерации нашумевших санкций. Президент Соединенных Штатов Америки Барак Обама 17 марта 2014 года своим указом решил ограничить права ряда граждан Российской Федерации, а министры иностранных дел государств Европейского союза подобные дискриминационные меры одобрили. Данное решение, согласно их позиции, связано с неправомерным отношением России к состоявшемуся в Республике Крым и городе Севастополе народному референдуму. При этом Соединенные Штаты Америки и Европейский союз всегда декларировали свою приверженность демократии и выступали за право народов самостоятельно определять свою судьбу. В связи с этим, вызывает удивление неприятие воли народа, проявившееся с их стороны. Хотя, что уж тут удивляться? Достаточно проследить устоявшуюся политическую напряженность между США и Россией.

В Постановлении ГД ФС РФ от 18.03.2014 г. № 3940-6 ГД «О Заявлении Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации "О санкциях Соединенных Штатов Америки и Европейского союза"», по нашему мнению, наиболее четко прослеживается позиция представительного и законодательного органа РФ: «Мы не торгуем принципами и не боимся никаких санкций!» [4].

Необходимым представляется рассмотрение отношения иных стран о легитимности референдума в Крыму. Так, 15 марта 2014 г. МИД Албании заявил, что считает проведение крымского референдума незаконным; решительно отвергает утверждения, что провозглашение независимости Крыма следует рассматривать аналогично провозглашению независимости края Косово: консультативное заключение Международного Суда по независимости Косово не может быть использовано для оправдания законности референдума в Крыму. Ставится под вопрос значимость исторических фактов проведения референдумов. Получается, решение о легитимности

референдума будет зависеть от политических настроений между государствами в момент его проведения?!

Рассмотрим довод Норвегии о незаконности референдума в Крыму. Заключается он в невозможности признания результатов референдума в условиях, включающих российское военное присутствие, которое противоречит нормам международного права. Касательно данного довода необходимо отметить его «несостоятельность», поскольку российские войска не вводились на территорию Крыма, их присутствие обусловлено только действовавшим до 3 апреля 2014 года Соглашением между Российской Федерацией и Украиной о параметрах раздела Черноморского флота от 28 мая 1997 года [1]. По указанному соглашению Россия имеет право использовать соответствующие объекты Черноморского флота в г. Севастополе и другие пункты базирования и места дислокации корабельного состава, авиации, береговых войск, объекты оперативного, боевого, технического и тылового обеспечения. Иными словами, Россия вправе держать в Крыму воинский контингент установленной Соглашением численности, которая, кстати, не была превышена. Таким образом, противоречий нормам международного права не наблюдается.

Как бы ни старались многие государства воспрепятствовать проведению крымского референдума и принятию Крыма в состав Российской Федерации, 16 марта 2014 года наши братские народы путем демократических открытых процедур в соответствии с нормами международного права практически единодушно приняли решение о самоопределении и вхождении в состав Российской Федерации.

Федеральный конституционный закон от 21.03.2014 г. № 6-ФКЗ «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов - Республики Крым и города федерального значения Севастополя» [3] закрепил в статье 1 основания такого принятия. К ним относятся:

- 1) результаты общекрымского референдума, проведенного 16 марта 2014 года в Автономной Республике Крым и городе Севастополе, на котором поддержан вопрос о воссоединении Крыма с Россией на правах субъекта Российской Федерации;

- 2) Декларация о независимости Автономной Республики Крым и города Севастополя, а также Договор между Российской Федерацией и Республикой Крым о принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов;

- 3) предложения Республики Крым и города с особым статусом Севастополя о принятии в Российскую Федерацию Республики Крым, включая город с особым статусом Севастополь;

- 4) указанный Федеральный конституционный закон.

Пожалуй, главным козырем России, в данном случае, выступают результаты проведенного референдума. Столь высокая явка (в АРК явка составила 83,1 %, в Севастополе - 89,5 %) и практически единодушное решение (в АРК 96,77 % проголосовавших граждан поддержало присоединение Крыма к России, в Севастополе - 95,6 %) свидетельствует о серьезности и чрезвычайности сложившейся ситуации, о решительности населения Крымской территории и об их правовой позиции.

Результаты референдума 16 марта 2014 года являются демократическим выбором крымского народа, и мы считаем, что те государства, которые провозглашают себя демократическими, должны признавать этот факт и уважать выраженную конституционным способом позицию граждан Крыма.

Литература:

1.Соглашение между Российской Федерацией и Украиной о параметрах раздела Черноморского флота вместе с «Перечнями и параметрами объектов военно-морских сил» [Текст] : междунар. соглашение от 28.05.1997 г. : [заключено в Киеве 28 мая 1997 г. : по состоянию на 02 апреля 2014 г.] // Собрание законодательства РФ. - 02.08.1999. - № 31. - Ст. 3990.

2.Модельный закон о национальном референдуме вместе с «Подписным листом...», «Контрольными соотношениями данных, внесенных в протокол об итогах голосования участковой комиссии...» [Текст] : междунар. закон от 23.11.2012 г. : [принят Межпарламентской Ассамблеей государств-участников СНГ в Санкт-Петербурге 23 ноября 2012 г. : по состоянию на 23 ноября 2012 г.] // Информационный бюллетень. Межпарламентская Ассамблея государств-участников Содружества Независимых Государств. - 2013. - № 57 (часть 1). - С. 205 - 318.

3.Российская Федерация. Законы. О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов - Республики Крым и города федерального значения Севастополя [Текст] : федер. констит. закон от 21.03.2014 г. № 6-ФКЗ : [одобрен Государственной Думой 20 марта 2014 г. : по состоянию на 20 марта 2014 г.] // Собрание законодательства РФ. - 24.03.2014. - № 12. - Ст. 1201.

4.Российская Федерация. Федеральное Собрание. О Заявлении Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации «О санкциях Соединенных Штатов Америки и Европейского союза» [Текст] : пост. ГД ФС РФ от 18.03.2014 г. № 3940-6 ГД : [принято Государственной Думой 18 марта 2014 г.] // Собрание законодательства РФ. - 24.03.2014. - № 12. - Ст. 1226.

Кузьмина В.Е.

Опыт изучения социального портрет пенсионера г. Якутска

СВФУ им. М.К. Аммосова (г. Якутск)

На сегодняшний день, численность пенсионеров составляет около 25% населения, они являются большой социальной группой. Общая проблема всей страны не обошла стороной и Якутию: пожилых людей у нас год от года становится больше. В связи с этим нарастает потенциал изучения пенсионеров в контексте социологии.

Многие пенсионеры по старости сохраняют частичную или даже полную трудоспособность, но тем не менее, пенсия им выплачивается, как и тем, которые вследствие наступления старости оказались полностью нетрудоспособными. Большинство людей пенсионного возраста продолжают работать. Их социальный статус определяется участием в общественном производстве и основным источником средств существования для них является оплата за труд. Имеются большие колебания и в уровне материального обеспечения, как между неработающими пенсионерами и работающими. Пенсионеры, представляют собой, часть населения, которая представляет повышенные требования к системам социального обеспечения, обслуживания и здравоохранения.

Для описания портрета пенсионера г. Якутска провели в марте 2014г. пилотный анкетный опрос среди пенсионеров, в выборку 100 человек: 50 мужчин: 25 работающих пенсионеров, 25 неработающих; 50 женщин: 25 работающих пенсионеров, 25 неработающих пенсионеров. Инструментом исследования стал анкетный опрос. Для выявления особенностей были заданы ряд следующих вопросов по блокам: материальное положение, понятие ценности в жизни, понятие удовлетворенностью жизни, оценка своего здоровья, оценка социальной помощи государства.

Основные результаты опроса:

55% опрошенных свое материальное положение оценивают как среднее, 30% опрошенных низким и лишь 15% считают свое материальное положение достаточным.

45% опрошенных имеют в собственности квартиру, 10% живут в общежитии, 20% в коммунальных квартирах, 20% в съемной квартире и 5% живут в частных домах.

Материальное благополучие у женщин (28%) является более значимым, чем у мужчин (22%). А также здоровье и благополучие близких тоже наиболее ценными для опрошенных респондентов.

26 женщин из 50 считают, что их жизнь удалась, 15 затруднились ответить. А 9 женщин, по их мнению, не удалась, в которой 6 женщин винят себя, а 3 - обстоятельства жизни.

Результаты у мужчин более позитивные. Из 50 опрошенных 40 считают, что их жизнь удалась, 4 затруднились ответить и лишь 6 человек считают, что жизнь не удалась, и винят в этом 4 – себя, 2 – обстоятельства жизни.

40% опрошенных оценивают социальную помощь государства на удовлетворительно, 30% оценили на плохо, 20% вовсе не обращались и лишь 10 % считают социальную помощь государства хорошим.

Респонденты старшего возраста республики чувствуют себя «больше якутянином» (61,0%), а 36,0% идентифицируют себя «и якутянином, и россиянином». Пожилые саха обладают всеми признаками развитого этнического самосознания: сознанием своей этнической общности, приверженностью к родному языку, территории, национальной культуре. Наиболее важными признаками этнической идентификации выступают: родной язык, близость к традициям культуры народа, внешний облик и семья [1].

Таким образом, качество жизни пожилых людей связано с переживанием их оторванности от сообщества людей, иногда семьи, современной реальности, с осознанием человеком того, что он вступает в последний этап своей жизни. Впереди неизбежное старение, болезни, полное или частичное ограничение жизнедеятельности. Осознание всего этого, размышления о неизбежности приближающейся смерти могут вызывать осложнения психологического плана. Жизнь пенсионеров требует специального изучения, так как структура социального слоя пожилых по образу жизни отличается, нужен анализ потребностей, ценностных ориентаций и социальных норм, характерных для различных групп старых людей.

Литература:

1. Борисова У.С. Этническая самоидентификация представителей народа саха // Современные тенденции в образовании и науке: сб.науч.тр. по материалам Межд. научно-практ. конф. 31.10.2013г.: в 26 ч. Часть 20. - Тамбов: Изд-во ТРОО "Бизнес-Наука-Общество", 2013. С.59-61.

Радченко А.Ф.

**Конкурентоспособность молодёжи России через призму
проблем правового регулирования**

ФКУ «Аппарат Общественной палаты России» (г. Москва)

Государственная молодёжная политика включает в себя комплекс организационных и политико-правовых мер, направленных на решение проблем молодёжи, а именно: проблем материального характера (обеспечение жильём, поддержка молодых семей), профессионального (вопросы образования, профессиональной ориентации, поддержка молодых учёных), а также морально-нравственного свойства (гражданский активизм, добровольчество, патриотизм) с целью повышения лояльности данной группы населения к институтам власти. В предыдущих работах[1] отмечался ас-

пект, связанный с увеличением лояльности молодых людей путём использования идеологических средств и мер гуманитарной политики.

Вместе с тем, не до конца раскрытой остаётся проблема формирования конкурентоспособной молодёжи, которая требует концентрации дополнительных усилий в отношении социальной группы, которая до настоящего момента имеет весьма аморфную возрастную идентификацию. Затруднения вызывает и определение молодёжи по возрастному признаку в части её нормативного закрепления на уровне федерального законодательства.

Формирование конкурентоспособного сословия[2] связано с обеспечением точечного распределения государственных ресурсов самого разного профиля. Возникает правовая дилемма. С одной стороны, нельзя забывать, что молодёжная политика является частью государственной политики страны, поэтому её критерии и показатели должны, скорее, наследоваться, а не перегружать аналогичные показатели мер государственной политики. Иными словами, меры поддержки молодёжи не могут быть какими-то особенными, поскольку, при определённых условиях, это граничило бы с противоречием конституционному принципу равенства.

Справедливы и замечания правоведов, которые утверждают, что социальное равенство подразумевает не равное перераспределение благ, а равенство стартовых возможностей каждого гражданина, причём речь идёт, как раз, о молодом гражданине как получателе стартового «капитала».

При таких достаточно ортодоксальных правовых обстоятельствах наша молодёжь встречает вызовы а) социального распада семьи и разделения социальных и биологических ролей[3]; б) технико-технологического и информационного прогресса, в условиях которого наличие эффективных коммуникаций посредством новых средств самым прямым образом определяет конкурентоспособность молодого поколения; в) усложнения работы социальных лифтов, изменение правил социальной мобильности населения и т.п.

Эволюция социального крыла в отношении молодёжи прошла очередной этап усложнения, став регулируемой законом «больших чисел», тогда как правовое крыло сегодня остаётся традиционным, идя с отрывом от требований общества.

Таким образом, конкурентоспособность молодёжи напрямую зависит от совершенствования системы современного права и создания специальных правовых институтов, деятельность которых должна обеспечивать наиболее полную реализацию прав молодёжи, а также порядок определения условий по её поддержке.

Литература:

1. Радченко, А.Ф. Особенности государственной молодежной политики в современной России. // Вопросы политологии. — М., 2014. № 1 (13). — С. 37 — 41.

2. См.: Кордонский, С.Г. Рынки власти: административные рынки СССР и России. — М.: ОГИ, 2006. — 238 с.

3. Радченко, А.Ф. «Распад» родительства. // Трибуна Общественной палаты Российской Федерации. — [Электронный ресурс] URL:

<http://top.oprf.ru/blogs/442/13941.html>.

К вопросу о содержании института условного осуждения

*Филиал ФГБОУ ВПО «Адыгейский государственный университет»
в г.Белореченске*

Действующим уголовным законом статьей 73 Уголовного кодекса Российской Федерации предусмотрено право суда при назначении уголовного наказания определить его условным.

Сущность условного осуждения заключается в том, что суд, вынося обвинительный приговор, назначает осужденному конкретный вид наказания и определяет его срок, но постановляет считать назначенное наказание условным, т.е. не приводить его реально в исполнение под условием выполнения, осужденным определенных требований и соблюдения обязанностей, возложенных судом.

За последнее время институт условного осуждения претерпел ряд существенных изменений, которые вызывают спорность его существования в уголовном праве.

Изначально в Уголовном кодексе РФ возможность применения условного осуждения была ограничена, во-первых, лишь определенными видами наказаний (исправительные работы, ограничения по военной службе, содержание в дисциплинарной воинской части или лишение свободы), а во-вторых, условное осуждение при назначении лишения свободы возможно при условии, что его срок не превышает восьми лет. Данные ограничения сохраняются в институте условного осуждения и на сегодняшний день. Чем обусловлен выбор законодателя именно этими видами наказания, сложно объяснить.

В отношении таких видов наказания как содержание в дисциплинарной воинской части и лишение свободы применение условного осуждения вполне оправдано, так как данные виды наказания связаны с лишением свободы. Два других вида наказания – исправительные работы и ограничение по военной службе не являются суровыми наказаниями и в основном содержатся в санкциях деяний небольшой и средней тяжести, поэтому представляется их содержание в институте условного осуждения излишним.

Кроме того, статья 73 УК РФ предусматривает основания неприменения института условного осуждения при совершении определенных деяний, перечень этих деяний последними законодательными изменениями был расширен.

Федеральным законом от 16.10.2012 № 172-ФЗ "О внесении изменения в статью 73 Уголовного кодекса Российской Федерации» [1] было предусмотрено основание, что условное осуждение не назначается осужденным за преступления против половой неприкосновенности несовершенно-

шеннолетних и нравственного развития несовершеннолетних, не достигших четырнадцатилетнего возраста. Причем перечень этих деяний законодатель предусмотрел в примечании, а не путем прямого перечисления в ст. 73 УК РФ.

Последними законодательными изменениями перечень деяний, при совершении которых условное осуждение не применяется, был расширен. Федеральным законом от 05.05.2014 N 130-ФЗ [2] основания неприменения института условного осуждения были дополнены преступлениями террористического характера, причем перечень этих деяний законодатель предусмотрел избирательно.

Основаниями неприменения института условного осуждения являются:

- совершение преступлений против половой неприкосновенности и нравственного развития несовершеннолетних, не достигших четырнадцатилетнего возраста (ст. 131 УК РФ «Изнасилование», ст. 132 УК РФ «Насильственные действия сексуального характера», ст. 133 УК РФ «Понуждение к действиям сексуального характера», ст. 134 УК РФ «Половое сношение и иные действия сексуального характера, с лицом, не достигшим шестнадцатилетнего возраста», ст. 240 УК РФ «Вовлечение в занятие проституцией», ст. 241 УК РФ «Организация занятия проституцией», ст. 2421 УК РФ «Изготовление и оборот материалов или предметов с порнографическими изображениями несовершеннолетних», ст. 2422 УК РФ «Использование несовершеннолетнего в целях изготовления порнографических материалов или предметов»);

- совершение преступлений, предусмотренные ч. 1 ст. 205 УК РФ «Террористический акт», ч.1, ч.2 ст. 2051 УК РФ «Содействие террористической деятельности», ст. 2052 УК РФ «Публичные призывы к осуществлению террористической деятельности или публичное оправдание терроризма», ч. 2 ст. 2054 УК РФ «Организация террористического сообщества и участие в нем», ч. 2 ст. 2055 УК РФ «Организация деятельности террористической организации и участие в деятельности такой организации» [3], ч.1, ч.2, ч.3 ст. 206 УК РФ «Захват заложника», ст. 360 УК РФ «Нападение на лиц или учреждения, которые пользуются международной защитой»;

- б) при совершении тяжкого или особо тяжкого преступления в течение испытательного срока при условном осуждении, назначенном за совершение умышленного преступления, либо в течение неотбытой части наказания, назначенного за совершение умышленного преступления, при условно-досрочном освобождении;

- в) при опасном или особо опасном рецидиве.

Первое и второе основание, из перечисленных, предусматривает конкретные деяния, при совершении которых условное осуждение не применяется, причем, в основном, это деяния тяжкие и особо тяжкие.

В связи с чем, в теории уголовного права высказываются различные мнения по поводу применения условного осуждения. Одни теоретики полагают, что условное осуждение может применяться не только при совершении преступлений, не представляющих большой общественной опасности, но и при тяжких преступлениях. Другая точка зрения допускает условное осуждение исключительно в том случае, если преступление не представляет значительной общественной опасности или не относится к разряду тяжких. [4]

Данная точка зрения, представляется наиболее верной, в свете последних законодательных изменений. Возникает вопрос, о целесообразности расширения перечня деяний, при совершении которых условное осуждение применяется не может. Следует полностью исключить из института условного осуждения указание на тяжкие преступления и предусмотреть его применение только в отношении осужденных к преступлениям небольшой и средней тяжести.

Внесение в ст. 73 УК РФ запрета на применение условного осуждения к лицам, осуждаемым за особо тяжкие преступления, позволит привести институт условного осуждения в соответствие с принципом справедливости и в то же время поставить требования ст. 73 УК РФ в зависимость от принципа гуманизма.

Еще одним проблемным аспектом института условного осуждения является определения степени возможного исправления осужденного. Эффективность условного осуждения зависит от правильного, обоснованного его применения. Основанием применения условного осуждения служит установленная судом возможность исправления осужденного без реально-го отбывания назначенного наказания. Вывод о наличии такой возможности основывается на учете характера и степени общественной опасности совершенного преступления, личности виновного, а также обстоятельств, смягчающих и отягчающих наказание. Однако, оценка возможного исправления осужденного без реального отбывания наказания находится в области судейского усмотрения, более конкретных оснований уголовный закон не предусматривает.

Не меньший интерес представляет и другое обстоятельство. Условиями неприменения реального наказания являются требования не совершать нового преступления и доказать исправление своим поведением. При этом на осужденного может быть возложено исполнение определенных обязанностей как в соответствии, так и в отдельности, что зависит от особенностей его личности.

При таких условиях, некоторые авторы в теории уголовного права высказывают точку зрения, о сходстве института условного осуждения с таким видом наказания как ограничение свободы, обязательным условием которого является исполнение осужденным возложенных на него судом

обязанностей, и ставят вопрос о целесообразности дублирования уголовных норм, содержащих схожий карательный элемент. [5]

В заключении, следует отметить, последние законодательные изменения изменили содержание института условного осуждения, что потребует теоретического осмысления и возможно поставит вопрос о целесообразности существования института условного осуждения в уголовном праве.

Литература:

1. О внесении изменения в статью 73 Уголовного кодекса Российской Федерации: Федеральный закон от 16.10.2012 N 172-ФЗ // Официальный интернет-портал правовой информации: <http://www.pravo.gov.ru>

2. О внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 05.05.2014 г. N130-ФЗ// Официальный интернет-портал правовой информации: <http://www.pravo.gov.ru>

3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : Федеральный закон от 02.11.2013 N 302-ФЗ //Официальный интернет-портал правовой информации: <http://www.pravo.gov.ru>

4. Ханипова Р.Ш. Теория и практика применения условного осуждения /Аннотация: Опубликовано : Вестник ТИСБИ. - 2004. - № 4.

5. Щедрин Н.В. О комплексном характере института условного осуждения / А. Речицкий // Уголовное право. 2009. № 5 С. 102 – 105

Ходжаева И.Г., Москвитина Е.И, Смирнов В.М.

Проблемы построения гражданского общества в России

ФГБОУ ВПО "Финансовый университет при Правительстве РФ"

Построение гражданского общества в России является одной из наиболее важных проблем в правовом и государственном регулировании, поэтому возникает большой интерес для раскрытия его содержания.

Определение «гражданское общество» имеет особый смысл и в современной интерпретации выражает определенный тип общества, его социально-экономическую, политическую и правовую природу, а также степень усовершенствования и завершенности [2]. Можно сказать, что гражданское общество, являясь одной из высоких ступеней развития социальной общности, содержит в себе меру зрелости общества, его разумность и справедливость [1].

Становление и развитие гражданского общества предполагает затрату колоссальных усилий со стороны государства. Усилия должны быть направлены на выражение основных идей жизнедеятельности гражданского общества. Поэтому для наиболее полного осмысления понятия «гражданское общество» необходимо ознакомиться с общими идеями, которые заложены в нем: экономическая свобода, многообразие форм собственности и рыночные отношения; абсолютное признание и защита естественных прав человека и гражданина; демократическое политическое устройство; равенство всех перед законом, надежная юридическая защищенность

личности; правовое государство, которое основано на принципе разделения властей; политический и идеологический плюрализм, наличие легальной оппозиции; свобода слова и печати, независимость СМИ; невмешательство государства в частную жизнь граждан; национальное согласие; эффективная социальная политика, которая способна обеспечивать достойный уровень жизни людей; эффективное взаимодействие между гражданским обществом и государством.

Реализация перечисленных идей сможет облегчить совершенствование гражданского общества. Идеи гражданского общества и являются реальной основой отношений в гражданском обществе. Именно желание функционировать в правовом режиме, принятом с участием гражданского общества, обязательно как для него, так и для самого государства, является сущностью гражданского общества.

Для наиболее глубокого понимания ситуации, складывающейся в России, важно рассмотреть основные проблемы, которые препятствуют построению гражданского общества в России. Во-первых, в настоящее время собственников в России не превышает 25%, а это значит, что полноценного среднего класса, который является основой общества, нет. Во-вторых, происходит продолжение разрушения горизонтальных и вертикальных связей, которые соединяют все части общественной системы (раскалывается единый экономический и информационный рынок). В-третьих, наблюдается явное нарушение связи между государством и обществом (теряется контроля над экономической сферой). В-четвертых, подорвана защитная система общества (она не может справиться с разрывом имущественного расслоения общества).

Таким образом, когда общество начнет состязаться за удовлетворение своих целей не только с государством, но и с необразованностью, то именно тогда гражданское общество сможет претендовать на полноценность. Улучшение развития общества необходимо начинать с повышения уровня культуры, а не с наложения на него санкций [3], так как в этом случае люди не замечают возможности самореализации, а это, в свою очередь, приводит их к социальной апатии, бедности и т.п. Поэтому задача государства и общества сегодня – это формирование полноценных условий для создания среды гражданского общества России.

Литература:

1. Гайнутдинова Л.А. Базовые характеристики Гражданского общества// – 2010. – №103;
 2. Гусейнов Г. Что такое гражданское общество? — Общая тетрадь. – 2010. – № 3 (53);
 3. Семенов А. Гражданское общество и публичная сфера. — Общая тетрадь. – 2011. – № 3 (56).
-

Озеренко В.Н., Яценко М.П.

**Самоуправление как реальное противодействие
мондиалистским тенденциям**

СФУ (г. Красноярск)

Среди множества новых проблем в современном глобальном мироустройстве на одно из первых мест выступают вопросы, связанные с проблемами управления и самоуправления. Во многом подобная ситуация обусловлена тем, что субъекты глобализации умаляют роль национального государства и ратуют за наднациональные органы управления. Однако подобный подход грозит социальным хаосом, поскольку в диалектическом значении государство выступает как нечто, включенное в систему других социальных институтов по принципу институционального единства человеческого мира. Идея государства и идеология неотделимы, ведь самореализация государства и других социальных институтов представляет собой объективную диалектику, тогда как самореализация идеологии выступает как субъективная диалектика – основа единомыслия.

Необходимость учета национальных традиций самоуправления детерминировано тем, что индивидуализм, ориентация на приоритет материальных благ, безграничная свобода и др., характерные для Запада, не всегда адекватно воспринимаются в нашем обществе. Они не приживаются, не являясь истинными ценностями русского характера, ведь система самоуправления в России формируется на принципиально ином базисе, чем англо-саксонская. Основным элементом в содержании русской концепции самоуправления, выступает принцип соборного единства как коренной черты русского характера и как идеала устройства общественной жизни. Идея соборности в секуляризованном варианте связывалась с формами исторического бытия русского народа и общинным характером крестьянства, отличаясь при этом от политики насильственной глобализации, нивелирующей все особенности социумов.

Самоуправление в нашей стране выступает реальной силой, способной противодействовать мондиализму, потому что понятие соборности, разработанное в качестве основы, понимается как характеристика всеобщей связи социальных явлений, расшифровывая человеческий мир как систему. В то же время мондиалистские тенденции порождают, как правило, хаос.

Устойчивые приоритеты национально-цивилизационной идентичности формируются на общем социокультурном поле. По нашему мнению, поликультурные сообщества, к которым относится Россия, способны создавать условия для будущего гармоничного мироустройства, где принципы самоуправления являются ведущими. Консолидация общества невозможна без позитивно окрашенной идентичности как реальной альтернати-

вы насильственной глобализации. Комплекс нормативных ценностей составляет некоторое органическое единство, именуемое культурой, на базе которой и формируются принципы самоуправления. Вот почему либеральные идеи, в основе которых «общечеловеческие ценности», часто приводят к нарушению исконных традиций, сложившихся в результате долгого исторического пути. Вот почему мы оцениваем либерализм в России как идеологию политического маргиналитета, который пытается использовать глобализационные попытки управления мировым сообществом в своих, а не государственных интересах. Перманентный кризис либерализма в России является закономерным, поскольку предлагаемые им формы социального конструирования противоречат традициям самоуправления в нашем Отечестве. В современных условиях предполагается разработка адаптационных механизмов между управленческими традициями и современными требованиями.

Таким образом, анализ потенциальных возможностей исторически сложившейся в России системы самоуправления показывает, что она может выступать как действенная альтернатива мондиалистских тенденций современности, создавая условия для возрождения России.

Научное издание

**НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ В XXI ВЕКЕ:
ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА, ИННОВАЦИИ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

по материалам
Международной научно-практической конференции
2 июня 2014
Часть II

ISBN 978-5-9905661-5-6



9 785990 566156
ISBN 978-5-9905661-7-0



9 785990 566170

Подписано в печать 30.06.2014. Формат 60х84 1/16.
Гарнитура Times. Печ. л.10,4
Тираж 500 экз. Заказ № 090
Отпечатано в цифровой типографии «Буки Веди»