

ФГБОУ ВПО «АЛТАЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(г. Барнаул)
ФГБОУ ВПО «ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
(Барнаульский филиал)
КАЗАХСТАНСКИЙ ГУМАНИТАРНО-ЮРИДИЧЕСКИЙ
ИННОВАЦИОННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (г. Семей)
СЕМИПАЛАТИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. Шакарима (г. Семей)
АДМИНИСТРАЦИЯ АЛТАЙСКОГО КРАЯ
АЛТАЙСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЕСУРСНЫЙ ЦЕНТР

УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*Материалы VI Международной
научно-практической конференции*

Барнаул
Издательство АЗБУКА
2014

ББК 65.291.21

У 677

Редакционная коллегия:

О.В. Кожевина, докт. экон. наук, профессор;
Е.Е. Шваков, докт. экон. наук, профессор;
С.Н. Бочаров, докт. экон. наук, профессор;
С.П. Балашова, канд. экон. наук, доцент;
Р.А. Самсонов, канд. экон. наук, доцент.

Научный редактор: *О.В. Кожевина*
Ответственный за выпуск: *С.П. Балашова*

У 677 Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы : материалы VI Международной научно-практической конференции, июнь 2014 г. / под ред. О.В. Кожевиной. – Барнаул: АЗБУКА, 2014. – 368 с.
ISBN 978–5–93957–796–0

Издание подготовлено на основе материалов VI Международной научно-практической конференции «Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы», которая проходила в Алтайском государственном университете в июне 2014 г.

Тематика сборника посвящена исследованию опыта, проблем и перспектив управления современными организациями в целях формирования эффективных институтов и поддержки развития конкурентоспособной экономики.

В книгу включены статьи и тезисы докладов по фундаментальным и прикладным вопросам управления современными организациями: управление устойчивым социально-экономическим развитием территорий, проблемы отраслевого управления, методы и инструменты эффективного управления организацией, механизмы финансового управления организацией, управленческий консалтинг и оценка бизнеса, подготовка менеджеров в условиях модернизации системы профессионального образования и современные кадровые технологии в управлении персоналом.

Материалы научных статей и тезисов докладов, представленные в сборнике, могут быть полезны ученым и экспертам в области управления и консалтинга, а также преподавателям, аспирантам, студентам и специалистам, занимающимся проблемами управления социально-экономическими процессами на разных уровнях.

ББК 65.291.21

ISBN 978–5–93957–796–0

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1. Управление устойчивым социально-экономическим развитием территорий	9
Состояние и перспективы трансформации специализации регионов Казахстана в современных условиях <i>Айтимова Ш.Т.</i>	9
Мультипроектный подход в продвижении уникальных характеристик региона <i>Бочаров С.Н.</i>	14
Управление земельными ресурсами региона в направлении развития органического сектора сельского хозяйства <i>Воронкова О.Ю.</i>	19
Приоритетные области сотрудничества России и форума азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества <i>Добрыднева Е.С.</i>	23
Экономические и правовые аспекты инновационной деятельности в Республике Казахстан <i>Дюсембинова Ж.С., Жомартова Г.С.</i>	28
Программный бюджет и его отличие от традиционного бюджета <i>Захваткина Е.С.</i>	33
Сравнительная характеристика динамики внешнеэкономической деятельности приграничных регионов СФО <i>Казитова Э.И., Балашова С.П.</i>	37
Обзор демографической конъюнктуры региона как фактора развития его трудовых ресурсов (основан на статистических данных) <i>Лобова С.В.</i>	42
О роли населения и его представителей в управлении муниципальным образованием <i>Лякишева В.Г., Шошина М.А.</i>	46
Социальные проекты бизнеса и муниципальной власти как важнейший фактор развития территории (на примере г. Барнаула) <i>Мартенс А.А., Тихонова С.И.</i>	51
Использование возобновляемых источников энергии как необходимое условие обеспечения устойчивого развития региона <i>Мищенко И.В., Дубцова Е.С.</i>	54
Значение государственного субсидирования для сельскохозяйственных товаропроизводителей региона (на примере Алтайского края) <i>Семиколенова М.Н., Святкина А.С.</i>	59
Формирование инвестиционно-инновационной деятельности – основа социально-экономического развития территорий <i>Семина Л.А.</i>	64

Экологическая безопасность – основа устойчивого развития региона <i>Скачко Е.Ю., Стась В.Н.</i>	68
Формирование программного бюджета в Алтайском крае: основные направления работы <i>Стрижкина В.Н.</i>	72
Современные тенденции исполнения местных бюджетов в России в условиях финансового кризиса <i>Стрижкина И.В.</i>	76
Инвестиционная сфера региона, ее понятие и развитие <i>Шваков Е.Е.</i>	82
Раздел 2. Проблемы отраслевого управления.....	88
Внедрение стандартов серии ИСО 9000 на зерноперерабатывающих предприятиях в целях продвижения продукции на внешние рынки сбыта <i>Воронкова О.Ю., Петрова Л.И., Ананьев И.И.</i>	88
Особенности саморегулирования бизнеса в экономике России <i>Голева О.Г.</i>	92
Алтайский мёд уходит с рынка <i>Горбунова А.Ю., Речкунова А.С.</i>	97
О некоторых вопросах участия малого бизнеса в развитии сферы гостеприимства в Алтайском крае <i>Гордеев К.В.</i>	101
Направления развития государственно-частного партнерства в здравоохранении Алтайского края <i>Деркач Н.О.</i>	106
Развитие рынка органических продуктов в России <i>Добрыднева Т.С.</i>	110
Организационно-правовые основы управления финансами здравоохранения <i>Дьякова Е.В.</i>	115
Факторный анализ развития электронного бизнеса в России <i>Кожевина О.В., Трифонов П.В.</i>	120
Правовые проблемы использования вузовских научных разработок промышленными предприятиями <i>Соколова О.Н., Горбунов Ю.В.</i>	127
К вопросу об организации проведения капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов в Алтайском крае <i>Шунина О.А.</i>	132
Особенности регулирования нелегального рынка наркотических средств на приграничных территориях <i>Шушурыхин К.К.</i>	138

Раздел 3. Методы и инструменты эффективного управления организацией.....	144
Конкурсное производство в сфере новых требований современной экономики	
<i>Абрамов Н.М., Налимова А.И.</i>	144
Основные этапы управления межфирменными взаимоотношениями промышленного предприятия	
<i>Бедрина М.В.</i>	148
Ценообразование как инструмент эффективного управления современной организацией	
<i>Бутакова М.М., Бутакова Е.В.</i>	152
Ориентация стратегического управления на устойчивое развитие предприятия	
<i>Волкова Н.В.</i>	155
Особенности и перспективы вендингового бизнеса в России	
<i>Лобова С.В., Левченко Н.Г.</i>	160
Организационное проектирование инновационных структур	
<i>Межова Л.Н.</i>	164
Интегрированное представление в отчетности социальной результативности бизнеса	
<i>Радцева Ю.А.</i>	169
Нововведение – залог успешной деятельности предприятий	
<i>Тахтаева Р.Ш., Жапелова Г.Н.</i>	173
Раздел 4. Механизмы финансового управления организацией.....	177
Финансовая политика предприятия в условиях девальвации рубля	
<i>Бежовец А.А.</i>	177
Сбалансированная система показателей в системе управленческого учета организации	
<i>Блудова Н.А.</i>	182
Предпосылки и перспективы развития финансовых супермаркетов в Российской Федерации	
<i>Горяинова Е.О., Малых Р.А.</i>	185
Проблемы и тенденции государственного регулирования системы налогообложения организаций малого бизнеса в России	
<i>Малаханов А.Н.</i>	189
Деятельность бизнес-ангелов в России как фактор инновационного развития	
<i>Мартенс А.А.</i>	193
Ковенант как инструмент управления кредитным риском коммерческого банка	
<i>Привалов В.И.</i>	196

Формирование себестоимости коксохимической продукции в рамках отчетного сегмента <i>Рудакова Т.А., Вешагурова Д.Б.</i>	201
Маржинальный анализ – инструмент эффективного управления затратами организации <i>Семина Л.А., Бояринова А.С.</i>	205
Анализ деятельности коммерческой организации в условиях инфляционной экономики <i>Эргардт О.И., Тиссен Ю.</i>	210
Раздел 5. Управленческий консалтинг и оценка бизнеса	215
Особенности оценки рыночной стоимости коммерческого банка <i>Балашова С.П.</i>	215
Механизм оценки качества управления в организациях общественного сектора <i>Балунова Н.В.</i>	219
Теоретические основы экономического поведения <i>Верхошенских Е.Б.</i>	224
К вопросу расчета ставки дисконтирования при оценке прав требования <i>Казанцев И.В.</i>	227
Совершенствование теории общего равновесия макроэкономического рынка товаров и услуг <i>Крышка В.И.</i>	233
Стоимостная оценка бренда: основные методы доходного подхода <i>Малахов Р.Г.</i>	238
Разработка экономико-математических моделей оценки эффективности ответственности агентов публично-властных структур на основе уравнений Г. Беккера <i>Самсонов Р.А.</i>	249
По ту сторону положительной стоимости...!? Гипотеза об относительности стоимостных измерений экономического пространства <i>Самсонов Р.А.</i>	255
Ликвидность имущества. Теория и реальность <i>Смирнов К.Ю.</i>	265
Особенности русского менталитета в экономике <i>Солопова Н.Н., Скопинцева Е.Г.</i>	269
Оценка эффективности управления в организациях, созданных органами государственной власти и органами местного самоуправления <i>Юрченко Е.В.</i>	275

Раздел 6. Подготовка менеджеров в условиях модернизации системы профессионального образования	281
Обучение управлению карьерой студентов-выпускников высших учебных заведений <i>Ануфриева И.Ю.</i>	281
Особенности реализации естественно-научного цикла программы подготовки бакалавров по направлению «Менеджмент» <i>Байкин А.А., Половникова Е.С.</i>	287
Применение имитационных деловых игр при подготовке бакалавров <i>Байкин А.А., Исаева О.В.</i>	291
Совершенствование системы подготовки управленческих кадров в условиях стандартизации менеджмента <i>Брюханова Н.В.</i>	295
Особенности взаимодействия и сотрудничества вуза с работодателями региона <i>Зайцева Т.М.</i>	298
Сертификация квалификаций специалистов в системе образования <i>Патутина С.Ю.</i>	302
Методологический и терминологический аспекты описания перехода к информационному обществу <i>Помазной Ю.А.</i>	305
Аналитическая подготовка менеджеров в современных условиях <i>Стась В.Н.</i>	309
Регионализация системы профессионального образования <i>Тонжеракова А.А.</i>	312
Формирование межкультурной профессионально-коммуникативной компетенции средствами иностранного языка <i>Усвят Н.Д.</i>	315
Роль профессиональных объединений педагогов в управлении процессами формирования естественно-научной грамотности обучающихся <i>Шимко Е.А.</i>	320
Раздел 7. Современные кадровые технологии в управлении персоналом	328
Диагностика состояния человеческого капитала организации: методический подход <i>Акимочкина Т.А.</i>	328
Кадровые технологии: заемный труд <i>Булатова Г.А.</i>	332
Совершенствование методов управления персоналом в строительной организации <i>Джумиго Н.А.</i>	337

Программа немонетарной мотивации руководителей внутренних структурных подразделений Сбербанка России <i>Долженко Р.А.</i>	341
Нестандартные методы оценки кандидатов при подборе персонала <i>Кулагина И.П.</i>	346
Развитие эмоциональной компетентности руководителя как фактор успешного лидерства <i>Лейсле Т.В.</i>	350
Коворкинг как элемент инновационной инфраструктуры <i>Марьина С.К., Рудакова О.Ю.</i>	356
Этика менеджмента современной организации <i>Пихало В.Т.</i>	360
Человеческий капитал – основной фактор устойчивого развития экономики <i>Торгашова Н.А.</i>	363

РАЗДЕЛ 1. УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ТЕРРИТОРИЙ

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНОВ КАЗАХСТАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

CONDITIONS AND PROPOSALS OF TRANSFORMATION OF REGIONAL SPECIALISATION IN KAZAKHSTAN ON MODERN STEP OF DEVELOPMENT

Ш.Т. Айтимова, магистр экономики, ст. преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент» Казахского гуманитарно-юридического инновационного университета, Республика Казахстан, г. Семей, schina80@mail.ru, Sh.T. Aitimova

Аннотация. Рассматривается экономика Казахстана с позиций современной специализации регионов. Раскрываются понятия регионализации экономики, составляющие экономики региона как единого хозяйственного комплекса, состояние и перспективы трансформации современной специализации регионов Казахстана, а также стратегические направления дальнейшего реформирования региональных систем.

Abstract. The article deals with the economy of Kazakhstan in terms of modern specialization of regions. The notion of regionalization of the economy is the economy of the region as a single economic complex, the state and prospects of transformation of modern specialization of regions in Kazakhstan, considered strategic areas for further reform of regional systems.

Ключевые слова: специализация, машиностроение, черная и цветная металлургия, химическая промышленность, энергетика, транспорт, сельское хозяйство, жилищный фонд.

Keywords: specialty, engineering, ferrous and non-ferrous metallurgy, chemical industry, energy, transport, agriculture and housing.

Отрасли специализации определяют место экономического района в территориальном разделении труда. Специализация регионального комплекса обусловлена, прежде всего, возможностями эффективно производить массовую продукцию, то есть такую продукцию, которая, будучи дешевой, имела бы значительную долю в общегосударственном балансе. Удешевление продукции происходит за счет использования благоприятных природных и экономических условий. Особо важную районообразующую роль выполняют главные (профилирующие) отрасли специализации, дающие наибольший экономический эффект.

Развитие промышленности в 2013 году можно проследить по следующему материалу.

Машиностроение. Продукция машиностроения в общем объеме промышленного производства республики составляет около 8%. Казахстан производит оборудование для нужд своей горной промышленности. Из произведенного в Казахстане экспортируются: кузнечно-прессовое оборудование (Шымкент), металлорежущие станки (Алма-Ата), аккумуляторы (Талды-Корган), центро-

бежные насосы (Астана), рентгеновское оборудование (Актюбинск) и т.д. В городе Уральске, расположенном на западе Казахстана, в последнее время увеличилось внимание государства к машиностроительной отрасли.

Именно в Западном Казахстане планируется масштабно развивать машиностроение. В городе Уральске находятся такие крупные заводы, как «Зенит», «УМЗ», «Металлист», «Омега», «Ремзавод». В советскую эпоху им уделялось должное внимание со стороны государства, но с распадом СССР продукция этих заводов уменьшилась более чем на 70%.

Черная металлургия. Офис крупнейшей металлургической компании – Mittal Steel в Темиртау. Черная металлургия Казахстана производит более 12,5% республиканского объема промышленной продукции.

По запасам железной руды Казахстан занимает восьмое место в мире. Его доля в мировых запасах составляет 6%. Из 8,7 млрд тонн разведанных запасов железной руды 73,3% являются легкодобываемыми. Более 70% добываемой в стране железной руды уходит на экспорт.

Цветная металлургия. Удельный вес цветной металлургии в общем объеме промышленного производства превышает 12%. Добываются и производятся медь, свинец, цинк, титан, магний, редкие и редкоземельные металлы.

Казахстан входит в число крупнейших в мире производителей и экспортеров рафинированной меди. Основными импортерами казахстанской меди являются Италия и Германия.

Казахстан является крупным производителем золота. В стране зарегистрировано свыше 171 золотonosных месторождений.

Химическая промышленность. Предприятия химической и нефтехимической промышленности республики производят пластмассы, химические волокна и нити, шины для автомобилей и сельхозмашин, широкий ассортимент резинотехнических изделий, хромовые соединения, карбид кальция, каустическая сода и другая продукция.

В Казахстане действуют три нефтеперерабатывающих завода, производящие автобензин, дизельное, котельное топливо, авиационный керосин, нефтебитумы и другие нефтепродукты.

Действует крупный комплекс по переработке фосфоритной руды с получением жёлтого фосфора (более 90% от общего производства бывшего СССР), минеральных удобрений, синтетических моющих средств.

Производство строительных материалов. Продукция промышленности строительных материалов в общем объеме промышленного производства Республики занимает более 4%.

На предприятиях отрасли производится цемент, шифер, асбестоцементные трубы, мягкие кровельные материалы, линолеум, санитарно-строительный фаянс, облицовочные керамические плитки для полов и отделки зданий, панели и другие конструкции для крупнопанельного домостроения, каолин для бумажной промышленности, радиаторы, конвекторы и ряд других видов строительных материалов и конструкций.

Республика располагает достаточными запасами разнообразного сырья для выпуска строительных материалов. В производстве строительных материалов широкое применение находят отходы промышленности: шлаки металлургиче-

ских и химических производств, зола теплоэлектростанций и другие вторичные ресурсы.

Энергетика. Энергетика Казахстана состоит из трех зон, имеющих слабые внутренние связи: Западно-Казахстанская (связана с Россией), Центрально- и Восточно-Казахстанская (связанная с Россией), Южно-Казахстанская (связанная с Узбекистаном и Киргизией). Центрально- и Восточно-Казахстанская зона является единственной энергонеzáвисимой, прежде всего благодаря мощным угольным электростанциям Экибастуза. Южный Казахстан испытывает постоянный дефицит электрической мощности, который компенсируется линией Север-Юг и импортом с гидроэлектростанций Киргизии. В Западной зоне Атырауская и Западно-Казахстанская области являются энергодефицитными и импортируют энергию из России. Мангистауская область имеет достаточный резерв мощности благодаря Мангистаускому Атомно-Энергетическому Комбинату, но слабая связь с Атырау (до 70 мВт) не позволяет транспортировать излишки в другие регионы.

На полуострове Мангистау (Мангышлак) южнее города Актау (Шевченко) в 1972 году сооружена и запущена в эксплуатацию крупная опытная АЭС с реактором на быстрых нейтронах БН-350 с натриевым охлаждением. АЭС БН-350 имела двухцелевое назначение: производство электрической энергии (установленная мощность 350 Мвт), выдача пара на опреснительные установки для получения пресной воды из морской до 120 тыс. т в сутки, производство оружейного плутония для нужд оборонной промышленности СССР. По состоянию на 1978 год Шевченковская АЭС была крупнейшей в мире опытно-промышленной энергетической установкой с реакторами на быстрых нейтронах, позволявшей ученым решить ряд научно-технических и промышленных проблем.

В 1976 году закончилось строительство Жамбылской ГРЭС мощностью 1230 МВт, которая и по сей день остается основной энергетической базой юга Казахстана.

Транспорт. Географическое расположение Казахстана в центре Евразии предопределяет его значительный транспортный потенциал в области транзитных перевозок. Протяжённость наземных транспортных магистралей республики составляет 106 тыс. км. Из них 13,5 тыс. км – магистральные железные дороги, 87,4 тыс. км – автомобильные магистрали общего пользования с твёрдым покрытием, 4 тыс. км. – речные пути.

В 2007 году казахстанская сторона обратилась к России с предложением строительства канала Евразия – прямого воднотранспортного соединения Каспийского моря и Азово-Черноморского бассейна, проходящего по российской территории. В случае реализации проекта Казахстан может при помощи России получить прямой доступ к международным морским коммуникациям и стать морской державой.

Развитие сельскохозяйственного производства. Сельскохозяйственные предприятия специализируются в основном на продукции растениеводства, с высокой долей зернопроизводства. Этому способствует и складывающаяся структура посевных площадей, где посевы зерновых культур составляют до 82 и более процентов, а небольшие площади отводимые под кормовые культуры, не могут обеспечить поступательное развитие животноводства. Это и определя-

ет низкий уровень концентрации поголовья скота в сельхозпредприятиях, а в некоторых случаях почти полное их отсутствие (табл. 1). В среднем по республике на 1 предприятие приходится 38,7 млн тенге валовой продукции сельского хозяйства, при этом 85% из них составляет продукция растениеводства. Наиболее низкие показатели по областям западного и южного экономических районов – здесь на одно предприятие объем валовой продукции составляет в среднем всего 20,0 и 15,1 млн тенге.

Таблица 1

Структура посевных площадей и товарной продукции в сельхозпредприятиях по регионам Республики Казахстан (2013 г.)

	РК	Экономические районы				
		северный	западный	восточный	Центральный	южный
Посевная площадь на одно предприятие, тыс. га	1.7	4.7	1.2	0.8	2.8	0.3
Структура посевных площадей, %						
зерновые	82.8	85.2	85.3	68.1	79.2	62.2
в т.ч. пшеница	69.8	74.6	61.8	46.5	67.1	36.6
технические	2.3	0.9	2.3	17.2	0.1	14.5
картофель, овощи, бахчи	0.1	0.09	0.1	0.4	0.3	1.0
кормовые	14.8	13.8	12.3	14.2	20.4	22.3
Структура товарной продукции, %						
растениеводство	82.5	91.3	73.2	36.1	72.3	65.1
в т.ч. зерно	75.4	88.8	67.2	22.1	63.6	40.0
животноводство	17.5	8.7	26.8	63.9	27.7	34.9
в т.ч. скотоводство	4.7	4.1	5.5	7.4	2.3	6.9
овцеводство	1.1	0.06	9.9	1.0	1.2	2.3
птицеводство	9.8	3.4	9.6	53.2	21.3	22.8

Анализ динамики ВВП страны за 20 лет показывает новые тенденции развития. Растет удельный вес ВВП Казахстана по сравнению с другими странами. Так, к ВВП России за сравниваемый период он увеличился на 3,4%, Швеции – 29,4%, Украины – на 32,8% и практически достиг ее уровня (табл. 2).

Таблица 2

Доля ВВП Казахстана к ВВП ряда стран, %

Годы	Россия	Швеция	Украина	Узбекистан
1992	2,5	1,8	23,4	120
1995	5,4	9,09	61,4	196,9
2000	6,99	7,8	62,2	132,6
2005	7,5	19,3	69	399,3
2010	8,8	38,5	94,2	344,8
2015*	7,7	41,1	120,2	380

*Прогноз.

По прогнозу удельный ВВП Казахстана к 2015 г. повысится по отношению ко всем рассматриваемым странам, кроме России (табл. 3).

Таблица 3

Занимаемое место Казахстаном на экономической карте мира

Годы	Центральной Азии	СНГ	Европе	Азии	В мире
1992	1	3			
1995	1	3			
2000	1	3	24	20	62
2005	1	3	23	18	57
2010	1	3	23	18	55
2015	1	2	21	16	49

*Прогноз.

Изменилась динамика ВВП на душу населения. За период 1996–2010 гг. этот показатель в Казахстане вырос в 3,7 раза. В настоящее время Казахстан входит (по данным ООН за 2008 г.) в группу стран с уровнем доходов выше среднего.

По ВВП на душу населения в 2009 году Россия занимала, по расчетам МВФ, 53-е место и Всемирного банка – 42-е место в мире, Казахстан, соответственно, 69-е и 60-е место, Украина – 90-е и 81-е место, Китай – 97-е и 90-е место, Узбекистан – 130-е и 120-е место в мире. Казахстан в 2010 г. превысил на 1 603 долл. среднемировой показатель ВВП на душу населения, который составил 11 100 долл.

Эти результаты были достигнуты вследствие высоких темпов развития страны, благоприятной мировой конъюнктуры, динамичного развития малого и среднего бизнеса, подъема сферы услуг, ряда несырьевых отраслей.

В классе динамичных экономик мира Казахстан добился одних из самых высоких темпов развития национальной экономики. Средние темпы развития экономики за последнее 10-летие составили 6,7%, а максимальное значение – 10,7% – достигнуто в 2006 году. Эти достижения выводят страну в разряд динамичных экономик мира.

При этом наиболее высокий средний показатель роста ВВП за последние 10 лет отмечен в Китае – 8,3% и в России – 5,4%. Самые высокие годовые результаты получены в этот период Китаем – 10,1% и Россией – 10%. Из этого следует, что средние показатели темпов роста ВВП Казахстана за 10 лет вполне вписываются в достижения наиболее динамичных экономик мира. По первому показателю Казахстан занимает 2-е место после Китая, а по второму опережает Китай и Россию.

Жилищный фонд Казахстана в 1995 г. составлял 254,4 млн кв.м. За годы независимости он увеличился более чем на 26%. Построено за 20 лет 698,3 тыс. квартир общей площадью в 69,0 млн кв.м. Из них 260,7 тыс. квартир построено индивидуальными застройщиками, что составляет 37% от общего числа. Более 2 млн чел., или каждый 8-й житель страны, улучшили жилищные условия.

В структуре платных услуг в 1997 г. более 55% приходилось на коммунальные услуги, содержание жилья и ремонт, 26% – на услуги транспорта и связи, 7% – на услуги образования, 4% – на услуги здравоохранения. В 2009 г. на коммунальные услуги пришлось 37,6%, на услуги транспорта и связи – 31,2%, на услуги образования – 13%, услуги здравоохранения – 4,4%. Как следует из этих данных, коммунальные услуги хотя и продолжают занимать первое место в этих расходах, но уже не доминируют. Возросли расходы на услуги транспорта. Но наиболее значительный рост пришелся на рост платных услуг образования, почти в два раза.

Сформировавшаяся и развивающаяся потребительская экономика страны становится важным фактором развития и стимулом для производства, катализатором зарождения новых отраслей и производств.

Библиографический список

1. Нургалиев К.Р., Нургалиев А.К. Экономика Казахстана. – Алматы, Зият Пресс, 2007.
2. Кожамет М. Экономическая и социальная география Республики Казахстан. – Караганда, 2006.
3. Ахметов Е.А. Экономическая и социальная география Казахстана. – Алматы, 2007.
4. <http://www.histopora/>
5. <http://egemen.kz/>

МУЛЬТИПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД В ПРОДВИЖЕНИИ УНИКАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК РЕГИОНА¹

MULTI-PROJECT APPROACH TO PROMOTION OF THE REGIONAL UNIQUE CHARACTERISTICS

С.Н. Бочаров, д.э.н., зав. кафедрой «Экономика предпринимательства и маркетинга»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
bskan@mail.ru, S.N. Bocharov

Аннотация. Отражена научная идея использования достижений проектного и маркетингового подхода для решения задач развития региональной экономики. Маркетинг территорий выступает полезным инструментом повышения имиджа региона и необходимой предпосылкой для его стратегического развития. Утверждается, что необходимым условием для повышения эффективности мероприятий в области регионального маркетинга должно стать комбинирование разнонаправленных проектов хозяйствующих субъектов региона в уникальный комплексный продукт. Определение совокупного эффекта обеспечивается использованием инвестиционного инструментария.

Abstract. The article reflects the scientific achievements of the idea of using project-tion and marketing approach to meet the challenges of the regional economy. Marketing of territories is a useful tool in elevated image of the region and a prereq-

¹ Публикация подготовлена при поддержке РГНФ. Исследование № 14-12-22015/14 «Маркетинг территорий как фактор стратегического развития региона».

quisite for its strategic development. It is argued that a necessary condition for improving the effectiveness of interventions in the field of regional marketing should be a combination of divergent projects of economic entities of the region in a unique complex product. Determination of the cumulative effect of the investment provided by the use of tools.

Ключевые слова: маркетинг территорий, региональное развитие, инвестиции.

Keywords: marketing areas, regional development, investment.

Динамика и масштабы развития региональной экономики обусловлены размером доступных ресурсов развития. Если говорить о среднесрочной перспективе, то величина внутренних источников зависит от возможностей хозяйствующих субъектов региона и природного потенциала, что накладывает определенные ограничения на их потенциальный размер. Преодолеть ограничения внутреннего роста можно путем привлечения внешних ресурсов, через реализацию различных программ развития, а также повышения заинтересованности для частных инвесторов. Положительным моментом является то, что внешние ресурсы могут многократно превосходить размеры внутренних ресурсов и стимулировать бурный рост экономических процессов региона, превосходящий по своей динамике темпы поступательного эволюционного развития. Именно поэтому руководство любого региона прилагает максимальные усилия для улучшения имиджа территории и повышения уровня ее привлекательности, что обуславливает актуальность исследований, посвященных проблематике маркетинга территорий.

В научной литературе маркетинг территорий имеет различные трактовки. Так, Ф. Котлер в качестве этого понятия рассматривает все то, что обеспечивает всестороннюю оценку проблем территории, с тем чтобы выбрать нетривиальный путь ее развития [1, с. 15–17]. Известный отечественный специалист А. Панкрухин, в свою очередь, трактует его как маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также тех внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория [2, с. 16–24]. В развитие данных определений сформулируем собственную трактовку: *все, что позволяет создать условия для потребления уникальных отличительных характеристик товаров, услуг и ценностей территории и, таким образом, повысить уровень ее доходов и качество жизни населения.*

Данное направление весьма популярно в отечественных исследованиях, о чем свидетельствует, например, такой факт, что в российской электронной системе научных публикаций e-library, на базе которых формируется российский индекс цитирования РИНЦ на запросы «маркетинг территорий» и «региональный маркетинг» система выдает более 17,5 тыс. результатов поиска. К основным направлениям исследований относятся следующие: сравнительный анализ территорий в России и за рубежом (Ивашов Д.Н., Пантюшина А.И., Митягина А.Э., Данько Т.П., Лазарев М.П.), формирование имиджа и бренда территории (Беляев В.И., Газалиева Н.И., Попов А.В., Пикулева О.А., Щетинина Е.Д.), принципы и практика использования регионального маркетинга (Пакру-

хин А.П., Абдулгаев Ф.С., Токарева О.Б., Гладышева Я.С.), управление регионом с позиции маркетинга территорий (Панкрухин А.П., Грицаи М.А., Лукина О.В., Тамбиев А.Х., Пфайфер М.Р.) [3].

Маркетинговое мышление всегда связано с поиском продукта или услуги, имеющей ценность в глазах потребителей и разработкой мероприятий по их дальнейшему продвижению. В полной мере это справедливо и для маркетинга территорий, особенность лишь заключается в том, что в качестве специфического товара рассматривается территория и ценности, имеющие к ней отношение. При этом нужно помнить, что маркетинг территорий может помочь, если в регионе наличествует объект для продажи, если же продвигать нечего – маркетинговые мероприятия не принесут ожидаемого эффекта.

Продвижение региона с позиции маркетинга территорий осуществляется в рамках следующих направлений деятельности:

- 1) формирование имиджа, повышение уровня престижа региона (города);
- 2) вовлечение субъектов региона в реализацию разноплановых программ развития;
- 3) привлечение на территорию промышленных заказов со стороны других регионов;
- 4) улучшение инвестиционного климата, притягательности вложений, развитие производств;
- 5) стимулирование приобретения и использования региональных ресурсов [2].

Так или иначе они учитываются при формировании программ социально-экономического развития региона. В то же время проблемно ориентированное мышление зачастую вынуждает пренебрегать маркетинговыми аспектами систем сопровождения реализации намеченных направлений. Представляется, что преодолеть подобную проблему можно посредством реализации проектного подхода, который, как минимум, предполагает:

1. Разработку комплексной стратегии по развитию территории и ее ценностей.
2. Определение ответственного за принятие решений и получаемые результаты в сфере маркетинга территорий.
3. Формирование команды ответственных руководителей, курирующих проблемы маркетинга территорий.
4. Утверждение долгосрочных целей маркетинга территорий, а также экспертиза предлагаемых инвестиционных проектов с позиции соответствия выбранной стратегии и возможности распространения положительного опыта.
5. Стимулирование поиска как внутренних, так и внешних источников финансирования для реализации инвестиционных программ.
6. Систематичная работа над расширением коммуникаций, поддержка и финансирование отдельных проектов и активное вовлечение населения в хозяйственную деятельность.

Применительно к маркетингу региона проектный подход из-за разнонаправленности и широты реализуемых хозяйственных инициатив трансформиру-

ется в мультипроектный подход, неизбежно обуславливающий возникновение мультипликационных эффектов.

Мультипроектный подход подразумевает комбинирование нескольких коммерчески привлекательных инвестиционных проектов, связанных между собой или совместным использованием ресурсов по технологической цепочке (например, глубокое освоение минерально-сырьевого потенциала) или ориентацией на комплексное обслуживание туристических потоков. Выглядеть это может, например, в виде туристического маршрута по архитектурно-историческим объектам, сочетающегося с посещением ремесленных мастерских и продажей сувениров, фестивалей и других массовых мероприятий, а также услуг питания экологически чистыми продуктами.

Возможности для комбинирования проектов весьма многообразны и определяются перечнем задействованных отраслей и инвестиционными возможностями предпринимательского сообщества и размерами государственной поддержки.

Суть же мультипликационного эффекта сводится к утверждениям:

- под воздействием исходного импульса от вложения ресурсов в региональные проекты в ходе первого периода возникает один или несколько первичных эффектов (в виде дополнительного дохода, снижения издержек и т.д.);
- под воздействием первичных эффектов во втором и последующем периодах также возникают дополнительные эффекты, которые схожи по своей природе с эффектами первого уровня;
- зная закономерности возникновения эффектов можно определить их общую сумму, появляющуюся вследствие одного или нескольких импульсов вложения ресурсов;
- в предположении, что эффект от импульса составляет величину $d < 1$, а количество периодов t представляет собой бесконечную величину, мультипликационный эффект от единичного импульса составляет величину $M_{\text{ед}} = E_1 \frac{1}{1-d}$, а от возобновляемых импульсов $M_{\text{воз}} = E_1 \frac{t - (t+1)d + d^{t+1}}{(1-d)^2}$ (где E_1 – первичный эффект) [4];
- сумма дополнительных эффектов зависит от того был ли импульс единичным или возобновляемым. Очевидно, что в масштабах регионального маркетинга необходимо рассматривать закономерности с возобновляемыми эффектами вследствие взаимообусловленности деятельности хозяйственных агентов в рамках территорий.

Можно сформировать следующие зависимости при определении экономических эффектов от мероприятий в отношении маркетинга территорий.

1. Величина инвестиций по отдельно взятому проекту будет складываться как сумма инвестиций частных лиц ($I_{\text{ч}}$) и государственной поддержки на стимулирование предпринимательской активности или развитие инфраструктурной поддержки ($I_{\text{г}}$): $I_{\text{к}} = \Sigma I_{\text{ч}} + \Sigma I_{\text{г}}$.

2. Результат инвестирования в k -м проекте определяется через величину чистого дисконтированного дохода от реализации проекта в течение n периодов: $NPV_k = -I_k + \sum_{t=1}^n \frac{P_{tk}}{(1+r)^t}$ (где P_{tk} – денежные потоки от реализации k инвестиционного проекта, r – величина дисконтирования, t – номер периода).

3. Суммарный эффект от реализации инвестиционных проектов на отдельно взятой территории определяется как сумма чистых дисконтированных доходов $NPV = \sum_{k=1}^K NPV_k$, полученных по всей совокупности инвестиционных проектов. $k = 1, (1) K$, где K – общее число реализуемых инвестиционных проектов.

4. Суммарную величину получаемого эффекта от реализации нескольких проектов с учетом мультипликатора обобщенно можно представить зависимостью $\mathcal{E}_{общ} = -I_k + \sum_{t=1}^n \frac{P_{tk}}{(1+r)^t} \times \frac{t - (t+1)d + d^{t+1}}{(1-d)^2}$. Эта формула позволяет рассчитать мультипликативную величину дополнительных эффектов в результате реализации мультипроектной программы.

Очевидно, что данные соотношения представлены в общем виде и должны быть конкретизированы при формировании подробной модели.

В заключение хочется отметить, что в условиях возрастающей геополитической конкуренции и рисков эскалации санкционных войн, изыскание внутренних источников роста экономики становится приоритетнейшей задачей. Поэтому маркетинговый подход должен рассматриваться как один из основных при формировании стратегической программы развития любой территории. Он позволяет обеспечить наилучшее сочетание и результат реализации инвестиционных программ региона.

Библиографический список

1. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005.
2. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий. Изд. 2-е, дополненное. – СПб.: Питер, 2006.
3. Научная электронная библиотека e-library [Электронный ресурс]. – URL: <http://elibrary.ru>
4. Кульман А. Экономические механизмы. – М.: Прогресс, 1993. – 192 с.

УПРАВЛЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ РЕГИОНА В НАПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО СЕКТОРА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

MANAGING LAND RESOURCES OF THE REGION TOWARDS THE DEVELOPMENT OF ORGANIC AGRICULTURE SECTOR

О.Ю. Воронкова, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент», ФГБОУ ВПО
«Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
olka2004@yandex.ru, O.Y. Voronkova

Аннотация. Рассматривается система управления земельными ресурсами, а также определяются предпосылки для развития в Алтайском крае органического (экологического) земледелия. Дается оценка земельным ресурсам, в том числе залежным неиспользуемым плодородным землям, необходимым для производства органической продукции. Подчеркивается важность обеспечения продовольственной безопасности России в области здорового питания. Определена возможность выхода российских производителей органической продукции на внешние рынки.

Abstract. The paper considers the control system of land resources, and define the preconditions for development in the Altai territory organic (ecological) agriculture. The estimation of land resources, including fallow unused fertile land needed for the production of organic products. Stresses the importance of ensuring food security of Russia in the field of healthy nutrition. Defined the access of Russian producers of organic products to foreign markets.

Ключевые слова: земельные ресурсы, органическое сельское хозяйство, рынок органических продуктов, залежные земли, продовольственная безопасность, ВТО, государственная поддержка.

Keywords: land resources, organic agriculture, the market for organic products, fallow land, food security, the WTO, the state support.

На сегодняшний день степень развития земледелия, а в будущем – уровень продовольственной безопасности страны, здоровье населения и качество его жизни во многом обуславливаются инновационными разработками в области альтернативного сельского хозяйства, сохранностью природных ресурсов и, в первую очередь, главного средства производства – земли. Наряду с этим незаполненная емкость рынка органической продукции и значительный земельный потенциал для развития органического земледелия создают все необходимые предпосылки для повышения конкурентоспособности российских сельских товаропроизводителей.

Органическое сельское хозяйство – производственная система, которая поддерживает здоровье почв, экосистем и людей. Зависит от экологических процессов, биологического разнообразия, природных циклов, характерных для местных условий, избегая использования неблагоприятных ресурсов. «Органическое сельское хозяйство объединяет традиции, нововведения и науку, чтобы улучшить состояние окружающей среды и развивать справедливые взаимоотношения и достойный уровень жизни для всего вышеуказанного», – такое опреде-

ление дает Международная федерация движений за органическое сельское хозяйство (IFOAM) [1].

Обобщение зарубежного опыта в сфере производства и потребления органических продуктов позволяет сделать вывод о том, что органическое сельское хозяйство – это динамично развивающееся направление. Мировой спрос на органическую продукцию в последние годы показывает ощутимый рост: если в 1999 году объем продаж на этом рынке составлял около 15 млрд долларов, то к 2010 году показатель вырос до 59 млрд долларов, и прогнозируется, что в 2015 году объем продаж органической продукции составит уже 88 млрд долларов. Сейчас в мире наблюдается устойчивый рост рынка органической продукции – около 15–20% в год, но уже в ближайшие годы, как прогнозирует ряд западных экспертов, этот рост станет «бурным» – до 50% в год [1].

Сегодня на рынке органической продукции в лидерах среди потребителей – самые развитые страны, а в лидерах среди производителей – страны развивающиеся. В современном обществе происходит осмысление сложившейся в мире экологической обстановки. В результате за последние двадцать лет возрос интерес к экологическим вопросам земледелия, что способствует естественному восстановлению плодородия почв и поддержанию равновесия природной экосистемы. Такая технология ведения сельского хозяйства выступает как альтернатива традиционному (индустриальному) земледелию.

На сегодняшний день на территории РФ есть все предпосылки для производства органических продуктов питания: многолетние сельскохозяйственные традиции, большие земельные площади, а также незначительное, по сравнению с европейскими странами, применение минеральных удобрений и других химических компонентов, применяемых в сельском хозяйстве. Создание национальных торговых марок органических сертифицированных продуктов, их продвижение на внутреннем рынке, а также импорт в западные страны является важной задачей.

Несмотря на привлекательность рынка органических продуктов, его становление в России пока идет недостаточно высокими темпами. Это обстоятельство не позволяет на сегодняшний день занять стабильную нишу на мировом рынке, а также использовать потенциал российского рынка органических продуктов для обеспечения принятой Правительством РФ в 2010 г. «Доктрины продовольственной безопасности РФ» [2].

Российскому товаропроизводителю нужен соответствующий рынок, адресованный потребителям, которые заботятся о своем здоровье. Потребителями органической (экологической) продукции могут выступать дети (детское и диетическое питание); люди с ослабленным здоровьем; больные, находящиеся на реабилитации; лица, страдающие пищевой аллергией; другие категории пользователей.

У России уникальный экспортный потенциал, она обладает колоссальными природными ресурсами для производства экологически чистой продукции. Это 20% запасов пресной воды в мире, 9% пахотных земель планеты (115 млн га), 58% мировых запасов чернозема, 38,8 млн га залежных сельскохозяйственных земель (включая пары), не получавших длительное время химизации (табл.) [3].

**Площадь сельскохозяйственных угодий по категориям хозяйств
(на 1 января 2013 г.; тысяч гектаров)**

	Хозяйства всех кате- горий	в том числе			Из хозяйств населения			
		сельскохо- зяйствен- ные орга- низации	крестьян- ские (фер- мерские) хозяйства и инд-ные предприни- матели	хозяй- ства на- селе- ния	крестьян- ские (фер- мерские) хозяйства и инд-ные предприни- матели	некоммер- ческие объедине- ния граж- дан	гражда- не, соб- ственни- ки зе- мельных участков	гражда- не, соб- ственни- ки зе- мельных долей
Сельскохозяй- ственные угодья	191095 ²⁾	119833	24760	31358	7718	1750	8722	13168
в том числе:								
пашня	115464	77156	17451	19628	5450	421	6647	7110
сенокосы	17068	9693	1075	3100	1047	67	500	1486
пастбища	53219	30411	6059	6151	883	199	1454	3615
многолетние насаждения	1728	331	25	1364	279	1060	15	10
залежь	3616	2242	150	1115	59	3	106	947

¹⁾ По данным Росреестра; земли пользователей, занимающихся сельскохозяйственным производством.

²⁾ Включая земли, выделенные во временное пользование или в аренду из муниципальных земель для сенокосения и выпаса скота (15144 тыс. га).

Примерно 67% пашни сосредоточено в сельскохозяйственных организациях, около 15% приходится на долю крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей и 17% пахотных угодий используется хозяйствами населения. В мире основной объем производства органической продукции растениеводства приходится на фермерские и личные подсобные хозяйства. В Алтайском крае на их долю приходится треть всех пахотных угодий, а по производству картофеля и овощебахчевых культур фермерские и личные подсобные хозяйства занимают более 90% всего объема производства.

Важно отметить, что на сегодняшний день по официальным отчетам в России 3616 тыс. га залежных земель, это всего 1,9% от общей площади сельскохозяйственных угодий, или 3,1% т площади пашни. Фактически же около 39 млн га пашни попросту не используется – этот показатель нами получен как разница между общей площадью пашни и реальной посевной площадью. Если к тому показателю добавить залежные земли – то фактическая доля неиспользуемой в сельскохозяйственном производстве пашни – 36,7%, или 42,4 млн га плодородной земли, не получавшей длительное время химизации.

В постперестроечные годы в Алтайском крае часть неиспользуемой пашни переводилась в пастбищные угодья, значительная часть неиспользуемой пашни в другие земельные угодья не переводилась и формально продолжает считаться пашней. Если соотнести площадь пашни с площадью фактических посевной площади с прибавлением к ней официальной площади залежей и за вычетом площади потенциальных паров – то площадь залежи составляет 978 тыс. га, или

14,9% от площади пашни. Именно таким образом определяли реальную площадь залежей Д.И. Люри с соавторами [4].

Залежи, или неиспользуемые пахотные земли – основной стратегический резерв России для производства экологически чистой продукции, а вовлечение залежных земель в сельскохозяйственный оборот позволит создать мультипликативный эффект как в сельскохозяйственной, так и в перерабатывающей и сбытовой отраслях. Тем самым частично будет снижен уровень безработицы в регионе, а потребители будут получать экологически чистые и безопасные для здоровья продукты питания.

Современный интенсивный путь развития сельского хозяйства не может полностью обеспечить безопасность продовольствия. Органическая сельскохозяйственная продукция – это продукция, технологическая цепочка производства которой, начиная с подготовки сырья и заканчивая последней технологической операцией, должна соответствовать экологическим требованиям, которые отражены в экологических стандартах. Поэтому для успешного развития рынков органической продукции должна быть создана гарантийная система сертификации органических продуктов, которая включает в себя специализированные инспекционные и сертификационные органы, проведение необходимых исследований на соответствие. Поддержка производства органической сельскохозяйственной продукции со стороны государства должна предусматривать прямое и косвенное содействие в соответствии с требованиями ВТО.

Для успешного развития рынков органической продукции решающую роль играет гарантийная система сертификации органических продуктов (биопродуктов, экологических продуктов), которая включает в себя специализированные инспекционные и сертификационные органы, проведение необходимых исследований на соответствие. Эта система в своей деятельности использует как правовые нормы, устанавливающие обязательные требования в рамках государственного регулирования, так и отдельные стандарты, которые являются добровольными соглашениями между потребителями и производителями товаров и услуг данной отрасли. Гарантийная система (сертификация, инспектирование и маркировка) обеспечивает соответствие стандартам всего процесса сельскохозяйственного производства органических продуктов и их переработки до уровня конечной продукции, включая её упаковку, маркировку и доставку потребителям.

На сегодняшний день Министерство сельского хозяйства совместно с Союзом органического земледелия работает над проектом закона «Об органическом сельском хозяйстве», над национальным стандартом и техрегламентом. Это важный шаг в направлении развития производства экологически чистой сельхозпродукции в России и вытеснению импорта. Принятие закона «Об органическом сельском хозяйстве» и внедрение современных технологий устойчивого земледелия по предварительным оценкам позволит увеличить объем отечественного сельскохозяйственного товарооборота органической продукции более чем на 15%.

Целесообразно рассматривать развитие органического сектора как составной части системы устойчивого развития сельского хозяйства и охраны окру-

жающей среды. Органические методы хозяйствования – это такие приемы и методы, которые позволяют поддержать естественное плодородие почв в течение длительного времени. Использование технологий, позволяющих получать органическую продукцию, не должно нарушать естественного функционирования окружающей среды.

По нашему мнению, необходима разработка и внедрение механизма государственной поддержки отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей органической продукции в рамках «зеленой» корзины ВТО. Косвенная поддержка может быть представлена в виде помощи в прохождении сертификации органической продукции, проведении лабораторных исследований, предоставлении информационно-консультационных услуг, финансирование научных разработок, страхование, проведение мероприятий по восстановлению и повышению плодородия почв, охрана окружающей среды. Согласно требованиям ВТО – объемы данной поддержки не ограничены.

Таким образом, комплексная система управления земельными ресурсами в направлении формирования и развития органического сельскохозяйственного производства в условиях ВТО путем вовлечения в оборот неиспользуемых залежных плодородных земель представляется достаточно актуальной и значимой.

Библиографический список

1. Organic agricultural land by country share of total agricultural land.:URL [Электронный ресурс]. – URL: www.organic-world.net
2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120: URL [Электронный ресурс]. – URL: www.mcх.ru /documents /document/ show/ 14857.19.htm
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: [Электронный ресурс]. – URL: www.gsk.ru
4. Люри Д.И., Горячкин С.В, Караваева Н.А., Денисенко Е.А., Нефедова Т.Г. Динамика сельскохозяйственных земель России в XX веке и постагрогенное восстановление растительности и почв. М.: ГЕОС, 2010.

ПРИОРИТЕТНЫЕ ОБЛАСТИ СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И ФОРУМА АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

PRIORITY AREAS OF ECONOMIC COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND APEC

Е.С. Добрыднева, преподаватель кафедры «Менеджмент», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, elena889@mail.ru,
E.S. Dobryднева

Аннотация. Рассмотрены приоритетные области экономического сотрудничества России и АТЭС. Автором обоснована необходимость и актуальность внешнеэкономического взаимодействия России со странами АТР. В работе дан анализ основных направлений сотрудничества нашей страны в рамках АТЭС, таких как топливно-энергетическое, транспортное и логистическое сотрудниче-

ство, сотрудничество в области инноваций и коммерциализация российских технологий за рубежом, сотрудничество в сфере образования и науки.

Abstract. The article focuses on the priority areas of economic cooperation between Russia and APEC. The author provides evidence for the relevance of studying the problem and emphasizes the importance of Russia's economic involvement in the Asia-Pacific region. The paper gives the analysis of principal directions of economic cooperation between Russia and APEC, which are: fuel and energy sector, transportation and logistics, innovations and commercialization of Russian scientific research, science and education cooperation.

Ключевые слова: Азиатско-Тихоокеанский регион, АТЭС, экономическое сотрудничество России и АТЭС, приоритетные области сотрудничества.

Keywords: Asia-Pacific region, APEC, economic cooperation between Russia and APEC, the priority areas of economic cooperation.

Экономические связи России исторически и традиционно ориентировались на Запад, т.е. прежде всего на Европу. В этом же направлении осуществляется культурный обмен, движение рабочей силы, основных туристических потоков. Тесные связи в данном направлении сохраняются и в настоящее время. Однако основной тренд мирового развития сместился на Восток, и этот факт нужно признать как свершившийся. В последнее время связи России с европейскими странами и США оказались подвержены политическим влияниям, причем без каких-либо экономических предпосылок. Сложившаяся ситуация подталкивает Россию к ускорению переориентации на Восток, прежде всего на Азиатско-Тихоокеанский регион (далее – АТР). Развитие сотрудничества нашей страной в данном направлении осуществлялось и ранее, но в настоящий момент приобретает гораздо более важное значение. Российское же общество, на наш взгляд, недостаточно информировано о состоянии и перспективах этой части внешнеэкономической деятельности страны. Поэтому представляется целесообразным выделить некоторые ключевые моменты относительно перспективных областей сотрудничества.

АТР является наиболее динамично развивающимся регионом в мире, его перспективы и ресурсы для экономического роста (прежде всего человеческие, а с недавнего времени и наращивание технологического потенциала) превышают потенциал Европы и США. Кроме того, немаловажным фактором является гораздо меньшая степень политического вмешательства в экономику внутри региона, что положительно сказывается на экономическом развитии, т.е. можно сказать, что в АТР доминирует здоровый экономический прагматизм.

Основной международной интеграционной площадкой для внешнеэкономического сотрудничества России со странами АТР является организация АТЭС (Форум Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества). В состав АТЭС входит 21 экономика, на долю которых приходится 55% (\$35,8 трлн) мирового ВВП, 49% (\$16,8 трлн) оборота международной торговли, более 45% объема прямых иностранных инвестиций и около 40% (2,7 млрд чел.) населения мира [9].

Россия заинтересована в развитии связей со странами АТЭС по определенным направлениям. Обозначим наиболее приоритетные области сотрудничества:

Топливо-энергетическое сотрудничество. Главный для России рынок – это рынок топливо-энергетических ресурсов, которые в структуре экспорта России по данным Федеральной таможенной службы РФ в 2012 году составили 70–72%. Вторая товарная группа – металлы (примерно 10% российского экспорта). Затем идет продукция химической промышленности, в первую очередь, удобрения. Что касается доли стран АТР в российском экспорте, то поставки нефти в тихоокеанском направлении составляют всего 15%, нефтепродуктов – 10%, газа – 7% [2]. Очевидно, что есть реальные возможности наращивать экспорт. И это очень важно как в политическом отношении, так и в стратегическом – для всего региона.

Многие страны АТЭС заинтересованы в построении новой энергетической конфигурации как на территории самой России, так и на своих территориях. Это позволит потребителям энергоресурсов в АТЭС диверсифицировать географию импорта, осуществлять бесперебойные поставки энергоресурсов, обеспечить энергетическую безопасность в регионе, а также реализовывать крупные энергетические проекты. Тенденция выхода российских предприятий на рынки стран АТЭС уже наметилась. Так, в 2007 году подписано соглашение между ОАО «ЛУКОЙЛ» и государственной нефтяной компанией Индонезии PERTAMINA о совместном изучении ряда перспективных блоков на территории республики. Соглашение определяет совместную деятельность сторон на ближайшие два года и предусматривает создание Управляющего комитета и совместной технической группы по изучению нескольких перспективных оффшорных и оншорных участков в ряде регионов Индонезии. Целью данной работы является оценка и интерпретация данных для последующей геологоразведки и разработки нефтегазовых участков. На реализацию данного проекта было потрачено 1,2 млрд долл. [6].

В 2009 году начала действовать трубопроводная система Восточная Сибирь – Тихий океан (ВСТО) для транспортировки нефти на российский Дальний Восток и на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона. Система технологически соединена с существующими магистральными трубопроводами Транснефти и позволило создать единую сеть, обеспечивающую оперативное распределение потоков нефти по территории России в западном и восточном направлениях. Проект строительства трубопроводной системы Восточная Сибирь – Тихий океан разработан в соответствии с Энергетической стратегией России на период до 2020 года [2].

Кроме того, запущен первый в стране суперзавод по производству сжиженного газа на Сахалине, что позволило России контролировать примерно 5% мирового рынка СПГ. А в 2011 году введено в строй ответвление нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий океан» от российского порта Сковородино до китайского Дацина – это экспорт еще 15 млн тонн нефти в год. До запуска нефтепровода Россия поставляла Китаю нефть только по железной дороге [1].

Недавно было подписано соглашение о поставках в Китай электроэнергии. Пока это не полная реализация намеченного масштабного проекта, но уже сегодня Россия имеет возможность выйти на рынок электроэнергии Китая.

Страны Юго-Восточной Азии проявляют особый интерес к сотрудничеству с Россией в строительстве Трансасеановского газопровода и единой энергосистемы. Перспективы также есть у российских компаний, которые имеют опыт сооружения и последующего обслуживания объектов тепло-, гидро- и атомной энергетики. («Силовые машины» – поставки оборудования для вьетнамских электростанций) [8].

Еще один приоритет России – развитие транспортного и логистического потенциала региона. Россия в силу своего географического положения – страна транзита между Азией и Европой, но ее возможности межконтинентального транспортного коридора используется пока далеко не в полной мере. Здесь предстоит много работы внутри страны, однако международное измерение не менее важно. Сокращение издержек и затрат времени при пересечении границы, реализация крупных инфраструктурных проектов (например, модернизация портов и аэропортов, транспортных коридоров) в формате частно-государственных партнерств также являются актуальными пунктами взаимодействия [2].

Другой пример сотрудничества в области транспорта – возможность объединения Транссибирской и Транскорейской железнодорожных магистралей, участие российских компаний в международных транспортных проектах, которые предусматривают строительство железнодорожных и автомобильных дорог из Северо-Восточной и Юго-Восточной Азии в Европу. Это позволит сделать значительный шаг в развитии всей транспортной системы региона [3].

Важнейшей составляющей сотрудничества в области транспорта является использование морских портов. Основной рынок сбыта российских товаров, следующих через порты Дальнего Востока, – это страны АТР. Перспективы развития портов и морских грузоперевозок в этой части России связаны главным образом с проектами по добыче углеводородов на шельфе Сахалина и строительством нефтепровода «Восточная Сибирь – Тихий океан» [7].

Следующее перспективное для России направление – сотрудничество в области инноваций и коммерциализация российских технологий за рубежом. В этой сфере накопилось достаточно много нерешенных вопросов, ответы на которые России предстоит найти совместно с партнерами по АТЭС. Это поиск наиболее эффективных форм взаимодействия науки, бизнеса и государства в продвижении новых технологий; выход на новый уровень сотрудничества инновационных центров, университетов, научных учреждений, наукоградов, инновационно активных территорий; обеспечение защиты прав интеллектуальной собственности в регионе, снижение оборота контрафактной продукции и т.д. Вопросы такого рода становятся все более важными не только для России, но и для азиатских стран.

Имея передовые разработки в информационных технологиях, медицине, метеорологии, геофизике и в ряде других областей, представители российских профильных министерств и ведомств должны продвигать их на секторальных заседаниях экспертных групп форума. Для реализации российских идей сотруд-

ничества со странами АТЭС следует активно задействовать проектный сегмент АТЭС, организовывать на российской территории семинары, конференции, торговые и технологические выставки, совместные исследования, учебные курсы и другие мероприятия. Все это потребует значительных усилий и целенаправленной работы, поскольку Россия встречает здесь сильную конкуренцию со стороны США, Японии и других стран.

Примером активного продвижения российских технологий на иностранные рынки служит участие России на Втором деловом форуме Россия – АСЕАН (страны Юго-Восточной Азии), где наша страна представила уникальные технологии и проекты, в частности, в области информационных технологий, авиа- и машиностроения. Основные предложения России заключаются в использовании возможностей ее информационных спутников, технологий по защите информации, а также технологий, имеющих отношение к предупреждению и борьбе с последствиями природных бедствий и эпидемий. Именно наукоемкие информационные технологии должны стать главным локомотивом сотрудничества России и АТЭС [4].

Кроме того, на форуме была представлена не имеющая в мире аналогов машина – экраноплан, способная двигаться по любой поверхности: по суше, воде и болоту и приспособленная к природным условиям Юго-Восточной Азии. Также на форуме состоялась презентация модели самолета-амфибии Бе-200, с помощью которого можно тушить крупные пожары, в том числе и лесные. Среди других проектов на форуме была представлена технология запуска с борта тяжелого самолета типа «Руслан» ракеты для вывода на орбиту искусственного спутника. Как считают представители российской делегации на деловом форуме, представленные проекты и технологии смогут в случае реализации многократно увеличить товарооборот между Россией и АТЭС [5].

Наконец, у России есть еще один ресурс – весомый образовательный и научный потенциал вузов и академических институтов. В российских вузах (прежде всего в Дальневосточных) ежегодно растет число иностранных, в первую очередь китайских, студентов, что открывает отличные возможности для наращивания экспорта российских образовательных услуг в страны АТР.

Таков неполный список приоритетных областей сотрудничества России и АТЭС. В этот список не вошли многие весомые для нашей страны области сотрудничества, такие как, торговля сельскохозяйственной продукцией, лесоматериалами, металлами, телекоммуникационные технологии, атомная энергетика и другие.

Выделенные направления сотрудничества являются практически реализуемыми в ближайшей перспективе, а для взаимодействия по более широкому кругу проблем Россия на данный момент не располагает достаточными возможностями. Поэтому переориентация российского бизнеса в сторону АТР является важнейшей текущей задачей, для эффективного решения которой необходимо объединение усилий государства и бизнеса.

Библиографический список

1. Величко А. Развитие транспорта в экономиках Азиатско-Тихоокеанского региона // Российский центр исследований АТЭС [Электронный ресурс] / Дальневосточный федеральный университет. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.aprec-center.ru/publications/29/658/show/>. – Заглавие с экрана.
2. Волынец А. Восточная Сибирь и Дальний Восток: новые перспективы для инвесторов // Российский центр исследований АТЭС [Электронный ресурс] / Санкт-Петербург, 2012. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.aprec-center.ru/trends/39/174/1051/print/>. – Заглавие с экрана.
3. Газпром реализует Восточную газовую программу // Российский центр исследований АТЭС [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.aprec-center.ru/trends/39/168/841/print>. – Заглавие с экрана.
4. Жуков С. Сотрудничество России и стран АТР в сфере энергетики: текущее состояние и перспективы // Российский центр исследований АТЭС [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.aprec-center.ru/trends/39/168/604/show/>. – Заглавие с экрана.
5. Иванов И. Импорт и импортозамещение в России // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – №1. – С. 15–22.
6. Ларин В. Тихоокеанская Россия в энергетических проекциях XXI века: векторы трансформации и развития // Российский центр исследований АТЭС [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.aprec-center.ru/trends/39/168/605/show/>. – Заглавие с экрана.
7. Меламед И. Интеграция России в АТР // Российский центр исследований АТЭС [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.aprec-center.ru/publications/29/721/show/>. – Заглавие с экрана.
8. Синицын А. Россия – АСЕАН – АТЭС // Мир и политика [Электронный ресурс] / Мир и политика. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://mir-politika.ru/112-rossiya-asean-ates.html>. – Заглавие с экрана.
9. Key Indicators Database // StatsAPEC [Электронный ресурс] / Asia-Pacific economic cooperation. – Электрон. дан. – Режим доступа: http://statistics.apec.org/index.php/key_indicator/index. – Заглавие с экрана.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN KAZAKHSTAN

Ж.С. Дюсембинова, магистр менеджмента, ст. преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент» Казахского гуманитарно-юридического инновационного университета, Республика Казахстан, г. Семей, sajpitin@mail.ru, J.S. Dycembinova

Г.С. Жомартова, магистр экономики, ст. преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент» Казахского гуманитарно-юридического инновационного университета, Республика Казахстан, г. Семей, gomartova-g@mail.ru, G.S. Zhomartova

Аннотация. С середины 90-х годов XX века мир входит в постиндустриальную эру, главной чертой которой является переход к интеллектуальной эко-

номике, движимой инновациями. Именно инновации становятся важнейшим средством в конкурентной борьбе, повышают имидж производителя.

Abstract. Since the mid 90-ies of XX century, the world is included in the post-industrial era, the main feature of which is the transition to intellectual innovation-driven economy. Innovations are becoming an essential tool in the competition, improve the image of the manufacturer.

Ключевые слова: устойчивый рост, инновации, фундаментальные исследования, интеллектуальная собственность, конкурентоспособность.

Keywords: sustainable growth, innovation, basic research, intellectual property, competitiveness.

Практика экономически развитых стран свидетельствует, что устойчивый рост экономики в условиях глобальной экономической конкуренции обусловлен высоким уровнем внедрения в производство новых технологий и разработок. По различным оценкам от 75–100% прироста производства в этих странах сегодня обеспечивается за счёт использования инноваций. В развитых странах государство стимулирует развитие инновационной деятельности путем создания необходимых экономических, финансовых, организационных и нормативно-правовых условий.

Для реализации инновационных решений нашей республике требуется привлечь немалые инвестиции. Но задача эта решается крайне слабо. Если в докризисный период расходы на НИР составляли 0,6–0,7% ВВП, то в последние годы не превышают 0,2–0,3%. В Казахстане преобладает пока финансирование НИОКР из государственного бюджета. Его средства и гранты целевых фондов расходуются в основном на проведение фундаментальных исследований, а на выполнение научно-технических разработок, прикладных программ и услуг ассигнования из бюджета практически прекращены. Основным источником небольшого по объему финансирования инноваций на промышленных предприятиях являются собственные средства и средства заказчика. Отсутствие средств у потенциальных заказчиков вызвало снижение спроса на разработки и научно-технические услуги.

Инновационная деятельность в Казахстане пока не получила того теоретического и практического уровня, который способствовал бы преодолению технологического отставания, изменению характера и объемов производства во всех сферах экономики.

Между тем в промышленно развитых странах на реализацию продуктов инновационной деятельности приходится свыше 20% прироста национального дохода.

Потенциальными приоритетами в области создания наукоёмких и высокотехнологичных производств являются: создание системы трансферта зарубежных и межотраслевых технологий; создание и поддержка деятельности современных элементов научной и инновационной инфраструктуры (технопарков, национальных научных центров); использование научно-технического потенциала в развитии передовых отраслей на основе отечественных разработок – биотехнологий, ядерных и космических технологий. Также необходимо: созда-

ние новых материалов, химической продукции, информационных технологий; совершенствование законодательной базы, направленной на стимулирование инновационной деятельности; привлечение инвестиций в сферу науки и инноваций; скорейшее вхождение инноваций в промышленность и сферу услуг.

Эти идеи соответствуют целям разработанной правительством Казахстана Программы индустриально-инновационного развития до 2015 года, главный акцент в которой сделан на переход страны от сырьевой к перерабатывающей промышленности. Приоритетами индустриально-инновационного развития РК до 2015 года являются: развитие и создание потенциально конкурентоспособных, в том числе экспортоориентированных производств, в отраслях несырьевой промышленности; создание условий для наукоёмких и высокотехнологичных производств.

В условиях независимости и реформирования экономики Казахстана одной из ключевых задач является улучшение инновационной деятельности и практического использования научно-технических достижений, обеспечивающих конкурентоспособность казахстанской продукции на мировом рынке. Для решения этой важной задачи необходима эффективная законодательная база, которая будет способствовать реализации инновационной политики государства. На сегодняшний день нормативная база в сфере инновационной деятельности в РК состоит из следующих нормативных актов:

- Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 годы.
- Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы.
- О государственной поддержке инновационной деятельности.
- Правила формирования и аккредитации специализированных субъектов инновационной деятельности.
- О создании специальной экономической зоны «Парк информационных технологий».

Законодательство Республики Казахстан о государственной поддержке инновационной деятельности основывается на Конституции Республики Казахстан

Для развития инновационной деятельности в РК очень важной является защита интеллектуальной собственности.

Защита интеллектуальной собственности в Республике Казахстан осуществляется по следующим направлениям: осуществление реализационных функций; осуществление контроля; формирование государственной политики по обеспечению охраны прав интеллектуальной собственности.

Нормативную базу защиты интеллектуальной собственности составляют Гражданский Кодекс Республики Казахстан, Законы «Об авторском праве и смежных правах», «Об охране селекционных достижений», «О правовой охране топологий интегральных микросхем», «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров», «Об органах юстиции», Патентный закон и иные подзаконные акты.

Кроме того, Казахстан является членом ряда международных договоров и соглашений, регламентирующих деятельность в сфере охраны прав на интеллектуальную собственность.

По данным Агентства по статистике Республики Казахстан, в 2005 году общее количество приобретенных новых технологий (технологических достижений) и программных средств в республике (независимо от форм собственности организаций) составило 571, из них 65% приходилось на оборудование, 9,5% – на патенты и лицензии на использование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, 1% – на ноу-хау и соглашение на передачу технологий.

За 2007 год по изобретениям было выдано 202 патента национальным заявителям, 66 патентов иностранным заявителям, количество выданных предварительных патентов составило по национальным заявителям – 1328, по иностранным заявителям – 75, по полезным моделям в 2007 году было выдано 39 патентов национальным заявителям, иностранным заявителям – 20.

Согласно данным из Реестров зарегистрированных лицензионных договоров, договоров на уступки охранных документов и договоров на получение охранных документов было зарегистрировано 20 лицензионных договоров в 2006 году и 18 договоров в 2007 году.

Как следует из сравнительных данных, за два последних года предложения на патентном рынке остаются на недостаточно высоком уровне, вследствие низкой мотивации научных работников для создания изобретений, неразвитости инновационной инфраструктуры и слабой связи между производством и научными организациями.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, в первом полугодии 2008 года только четверть из 739 опрошенных предприятий осуществляли инновационную деятельность.

Среди отраслей промышленности высокая доля инновационно активных предприятий наблюдалась в обрабатывающей промышленности – 21% из 532 опрошенных предприятий. В горнодобывающей промышленности эта доля составила соответственно 21% из 76 и в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 8% из 131 опрошенных предприятий.

Для инновационно активных предприятий характерен более высокий спрос на выпускаемую продукцию не только на внутреннем рынке, но и на внешнем. Так, в I полугодии 2008 года более 40% обследованных промышленных предприятий вышли на внешний рынок, среди инновационно активных промышленных предприятий – более 49%.

Для реализации основного принципа работы университетов – «обучение через исследование» в вузах ведется работа по интеграции образования и науки, развитию инновационной инфраструктуры: создаются научно-технологические парки, функционируют научно-исследовательские институты, центры и лаборатории.

Основу для создания будущей инновационной экономики создадут фундаментальные и прикладные исследования по приоритетным направлениям, определяемым Высшей научно-технической комиссией, задачей которого станет

анализ мировых трендов развития науки и проведение экспертизы отечественного научно-технического потенциала.

В настоящее время в республике научно-исследовательской и опытно-конструкторской работой заняты более 18000 человек, в том числе более 1200 докторов и более 3000 кандидатов наук.

Независимая экспертиза проектов и научно-технических программ с привлечением лучших зарубежных ученых станет важнейшим звеном системы отбора и оценки научных проектов.

Расширятся дополнительные формы финансирования инновационной деятельности, в том числе через акционерное общество «Фонд науки» и за счет привлечения средств частного бизнеса.

К 2009 году планируется обеспечить переход национальных научных лабораторий на международные стандарты проведения научно-исследовательских работ (Good Laboratory Practice – надлежащая лабораторная практика, Good Scientific Practice – надлежащая научная практика).

Кроме того, принимаются меры по обновлению существующих и внедрению новых учебных программ профессионального образования, используемых в мировой практике, с привлечением таких крупных казахстанских и иностранных компаний, как АО «Казахмыс», АО «Казцинк», ННК «Казмунайгаз». Главным источником финансирования инновационных инициатив является АО «Национальный инновационный фонд».

Проводимые экономические преобразования последних лет, устойчивый рост экономики доказывают, что Казахстан движется в правильном направлении. Однако, глобализация мировой экономики – серьезный вызов многим предприятиям, регионам и странам, требующим усиления внимания к таким категориям продукта, как качество и инновационность.

По оценкам западных ученых-аналитиков, инвестиции в инновационный сектор, наряду с относительно коротким сроком возврата, дают рост валового внутреннего продукта страны в три раза. Это утверждение показывает потенциал роста экономики нашей страны.

Безусловно, определенная главой государства стратегия и указанные приоритеты активизируют широкое внедрение современных технологий во все сферы социально-экономического развития, и это позволит Казахстану в ближайшие десять лет войти в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира.

Библиографический список

1. Москвин В. Планирование реализации проектов на 30-летний период // Инвестиции в России. – 2003. – № 2. – С. 42.
2. Оболенский В. Технологическое соперничество на мировом рынке // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 7. – С. 4.
3. Келимбетов К. Основные направления промышленного развития Казахстана до 2010 года // Промышленность Казахстана. – 2001. – Вып. 14. – С. 19–21.

ПРОГРАММНЫЙ БЮДЖЕТ И ЕГО ОТЛИЧИЕ ОТ ТРАДИЦИОННОГО БЮДЖЕТА

THE PROGRAMME BUDGET AND ITS DIFFERENCE FROM THE TRADITIONAL BUDGET

Е.С. Захваткина, консультант, комитет Администрации Алтайского края по финансам, налоговой и кредитной политике, Россия, г. Барнаул, elena_zahvatkina@mail.ru, E.S. Zakhvatkina

Аннотация. Освещаются вопросы переходы на программный бюджет и его отличие от традиционного бюджета, эффективное формирование программ (подпрограмм) бюджетов, мероприятия по формированию программного бюджета и проблемы, возникающие в процессе формирования бюджета.

Abstract. The article highlights the issues of transitions on the programme budget and its difference from the traditional budget, the effective formation programs (subprograms) budgets, activities on the formation of the programme budget and the problems arising in the budgeting process.

Ключевые слова: программный бюджет, традиционный бюджет, программа, государственные органы.

Keywords: the programme budget, traditional, budget, program, stateauthorities.

Внедрение программного бюджета было предложено в рамках Программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ № 1101-р от 30.06.2010 года.

Данная необходимость возникла в результате того, что планирование федерального бюджета не увязано с целями государственной политики, отсутствует методика оценки деятельности органов государственной власти и эффективности использования ими финансовых ресурсов, традиционный бюджет является недостаточно прозрачным, бюджетная классификация не во всех случаях раскрывает направления расходования бюджетных средств, а основной принцип расходования связан с распределением (освоением) бюджетных средств, а не с результатами (эффективностью) их использования.

Таким образом, Программой Правительства РФ был определен переход на программный бюджет, основной целью которого стало формирование программ на основании долгосрочных целей развития, индикаторов их достижения и методики оценки результативности и эффективности реализации программ [2].

Сравнительная характеристика программного и традиционного бюджета по основным показателям представлена в таблице.

При формировании программного бюджета федеральные органы государственной власти должны учитывать, что исполнение бюджета будет зависеть от эффективности реализации долгосрочных целевых программ, которые должны отвечать следующим требованиям:

- 1) содержать четкую цель реализации программы;
- 2) исключать параллельность, т.е. программные мероприятия должны реализовываться в рамках одной организационной структуры (одного ведомства) и не должны дублироваться в другой программе (подпрограмме);

Характеристика программного и традиционного бюджета

Наименование показателя	Традиционный бюджет	Программный бюджет
Принцип формирования расходов бюджета	Формирование расходов бюджета на основании потребности РБС	Формирование расходов исходя из выделенных бюджетных ассигнований на программу (подпрограмму)
Принцип расходования бюджетных средств	Распределение бюджетных средств	Эффективность использования бюджетных средств (конечный результат)
Содержание целевых программ в бюджете (в % от расходов бюджета)	Не более 10%	Более 90%
Основные направления расходования бюджетных средств	Бюджетные средства распределяются на основании бюджетной классификации, что не позволяет всегда понять и отследить направления расходования бюджетных средств	Бюджетные средства распределяются по программам и подпрограммам (мероприятиям), что обеспечивает большую «прозрачность» расходования средств
Деятельность распорядителя бюджетных средств (РБС)	Деятельность РБС сводится к распределению бюджетных средств	Повышение роли РБС в эффективности расходования бюджетных средств и реализации программы, больше свободы в распределении бюджетных средств в рамках программы (между подпрограммами, мероприятиями). Повышение ответственности за эффективность реализации программы
Контроль эффективности	Расчет бюджетной и экономической эффективности выполнения плановых значений расходов бюджета.	Расчет экономической, бюджетной и социально-экономической эффективности выполнения плановых показателей программ (подпрограмм) и мероприятий

3) разграничивать ответственность органов исполнительной власти за реализацию программ (подпрограмм) и мероприятий;

4) содержать четкие сроки реализации программы (подпрограммы);

5) содержать перечень целевых индикаторов и показателей по годам с объемом финансового обеспечения;

6) содержать методику оценки эффективности программ (подпрограмм) и программных мероприятий.

Применение программного бюджета субъектами РФ и муниципальными образованиями в настоящее время осуществляется по инициативе органов власти.

С целью эффективного формирования программ (подпрограмм) бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований приказом Минэкономразвития РФ

№ 701 от 29.12.2010 были утверждены Методические рекомендации по разработке и реализации региональных и муниципальных программ повышения эффективности бюджетных расходов, которые включали в себя следующие мероприятия:

- описание текущей ситуации с акцентом на возникающие проблемы;
- описание целей и задач реализации программы;
- описание мероприятий (действий) по основным направлениям реализации программы (подпрограммы);
- описание ожидаемых результатов реализации программы (подпрограммы);
- описание внедрения программно-целевых принципов организации деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления.

Практический переход на программный бюджет осуществляется в настоящее время не только субъектами РФ (Тверская, Тульская, Московская области, Республики Саха, Коми и другие), но и муниципальными образованиями. Данный переход подразумевает формирование правовой базы, разработку и утверждение целевых программ.

При этом в ходе формирования и реализации программного бюджета субъектами РФ и муниципальными образованиями могут возникнуть проблемы в связи с:

- отсутствием методики формирования программного бюджета;
- сложностями отнесения различного рода вопросов к той или иной программе (подпрограмме);
- сложностями в определении органа исполнительной власти, ответственного за конечные результаты реализации программы;
- несоответствием организационной структуры РБС стратегическим целям реализации программ (подпрограмм);
- наличием целевых программ, разработанных РБС, которые «не работают», либо их реализация неэффективна [1];
- сложностью в последующем контроле использования бюджетных средств на реализацию программы (подпрограммы) в случае большого количества мероприятий, исполнителей и соисполнителей программы (подпрограммы);
- отсутствием административной ответственности при реализации программ (подпрограмм) с нарушениями сроков, выполнением программ (подпрограмм, мероприятий) с низкими значениями критериев и показателями оценки и т.д.

Вышеуказанные проблемы могут быть решены при помощи следующих мероприятий:

- разработки методологии формирования программного бюджета, программ (подпрограмм) с четким определением исполнителей (соисполнителей) программ (подпрограмм), мероприятий и критериев оценки их исполнения;
- детализации в рамках программы (подпрограммы) мероприятий, а также их объема финансирования и ответственного исполнителя;

- пересмотра организационной структуры РБС с целью повышения эффективности реализации программ (подпрограмм);
- анализа действующих целевых программ с целью установления эффективности их функционирования и реализации [1];
- ограничения количества подпрограмм (мероприятий) и исполнителей (соисполнителей) в рамках одной программы;
- контроля и анализа исполнения программы (подпрограммы) осуществлять при помощи специально разработанных автоматизированных программных продуктов;
- внесения изменений в КоАП РФ в случае нарушения реализации программ (подпрограмм) с нарушениями сроков, выполнением программ (подпрограмм, мероприятий) с низкими значениями критериев и показателями оценки и т.д.

Субъекты РФ и муниципальные образования самостоятельны в определении основных параметров применения программ, методик и критериев оценки эффективности их выполнения.

Таким образом, формирование и исполнение программно-бюджетного позволит осуществлять расходование бюджетных средств в соответствии с формированием цели (миссии) бюджета, определенными направлениями (подпрограммами и мероприятиями программы) и показателями оценки эффективности реализации программы, что обеспечит наибольшую прозрачность и открытость бюджета не только для его исполнителей (соисполнителей), но и для населения в целом, что положительно скажется на «престижности» государственной власти.

Библиографический список

1. Гарин Д.В. Основные проблемы перехода субъектов РФ на программный бюджет и пути их решения // Бюджет. – 2012. – №9. – С. 38–39.
2. Шаш Н.Н., Бородин А.И., Татуев А.А. Проблемы перехода на программный бюджет: новые вызовы бюджетной политике России // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – №11. – С. 31–38.

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДИНАМИКИ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ СФО**

**COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF THE DYNAMICS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY
OF SIBERIAN BORDER REGIONS**

Э.И. Казитова, доцент кафедры «Международные экономические отношения»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет
им. И.И. Ползунова», Россия, г. Барнаул, E.I. Kazitova

С.П. Балашова, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент», ФГБОУ ВПО «Алтайский
государственный университет, Россия, г. Барнаул, balashova_sp@mail.ru,
S.P. Balashova

Аннотация. Проводится анализ эффективности внешнеэкономической деятельности приграничных регионов СФО в сравнении с внутренними регионами, приводится оценка темпов прироста ВРП субъектов СФО.

Abstract. This article analyzes the effectiveness of foreign economic activity of the border regions of the Siberian Federal District in comparison with the internal regions, provides an assessment of the of GRP growth rates for Siberian regions.

Ключевые слова: приграничные регионы, внутренние регионы, СФО, темпы прироста ВРП, внешнеторговый оборот, экспорт, импорт, экспортная квота, импортная квота, коэффициент открытости.

Keywords: border regions, internal regions, Siberian Federal District, GRP growth rates, foreign trade turnover, export, import, export quota, import quota, openness ratio.

Приграничные регионы Российской Федерации играют важную роль в развитии внешнеэкономического сотрудничества и, как следствие, обеспечении экономической безопасности государства. В настоящее время к приграничным регионам можно отнести 7 из 12 регионов Сибирского федерального округа – это Омская и Новосибирская области, Алтайский и Забайкальский края, республики Алтай, Тыва и Бурятия. Субъекты СФО граничат с Казахстаном, Монголией и Китаем. Следует отметить, что эти государства являются не только активными внешнеэкономическими, но и внешнеполитическими партнерами России. Россия и Казахстан являются членами Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии и Евразийского экономического сообщества, Китай, Казахстан и Россия являются членами Шанхайской организации сотрудничества, в которой Монголия является наблюдателем.

В целом СФО характеризуется высоким уровнем обеспеченности природными ресурсами и преобладанием промышленности в структуре экономики, в то же время в ряде субъектов РФ, входящих в состав округа, развито сельское хозяйство.

Темпы прироста ВРП субъектов СФО сопоставимы со среднероссийскими значениями, при этом темпы прироста ВРП приграничных регионов выше, чем внутренних регионов СФО, а последствия мирового финансового кризиса 2007–2008 годов одинаково негативно повлияли на динамику ВРП всех регионов СФО (табл. 1).

Таблица 1

Темпы ежегодного прироста ВРП по регионам СФО, % к предыдущему году

Регионы	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Среднее значение за 2007–2012
РФ	24,3%	21,3%	-5,6%	17,7%	20,4%	10,0%	14,7%
Сибирский федеральный округ	22,4%	15,1%	-1,5%	21,8%	16,3%	7,2%	13,5%
Алтайский край	28,6%	16,0%	2,4%	14,0%	9,6%	11,6%	13,7%
Забайкальский край	22,1%	26,6%	5,9%	12,2%	22,3%	10,6%	16,6%
Новосибирская область	23,5%	24,1%	-6,2%	13,8%	23,6%	10,2%	14,8%
Омская область	12,8%	17,5%	-3,3%	13,8%	18,0%	10,4%	11,5%
Республика Алтай	30,1%	23,8%	6,5%	12,5%	17,8%	12,3%	17,2%
Республика Бурятия	17,2%	16,1%	-2,8%	10,2%	15,1%	8,7%	10,7%
Республика Тыва	28,0%	23,1%	12,8%	14,3%	8,5%	12,7%	16,6%
Приграничные регионы СФО	23,2%	21,0%	2,2%	13,0%	16,4%	10,9%	14,5%
Иркутская область	21,7%	9,0%	4,5%	19,0%	16,2%	17,2%	14,6%
Кемеровская область	27,9%	31,5%	-11,0%	22,2%	20,0%	-4,5%	14,4%
Красноярский край	25,3%	0,5%	1,5%	40,9%	10,9%	1,9%	13,5%
Республика Хакасия	18,7%	13,5%	12,0%	18,5%	17,8%	15,6%	16,0%
Томская область	13,6%	16,0%	-1,2%	15,8%	17,3%	12,1%	12,3%
Внутренние регионы СФО	21,4%	14,1%	1,2%	23,3%	16,4%	8,4%	14,1%
Рассчитано по: [1].							

Темпы прироста ВРП на душу населения в 2012 году в целом повторяют темпы прироста абсолютного значения ВРП, благодаря отсутствию значимых изменений численности населения (табл. 2). Однако следует отметить, что абсолютные значения ВРП на душу населения во всех приграничных регионах СФО ниже среднероссийского значения, например, в республиках Алтай, Тыва, Бурятия и Алтайском крае более чем в половину, в Новосибирской и Омской областях разница составляет более четверти, а в Забайкальском крае ВРП на душу населения ниже среднероссийского на 41,05%. Красноярский край и Томская область, являющиеся внутренними регионами по ВРП на душу населения опережают среднероссийское значение на 20,36 и 1,17% соответственно. В Кемеровской области и республике Хакасия значения показателя ниже среднероссийского более чем на четверть. ВРП на душу населения Иркутской области отклоняется от среднероссийского на 11,95%.

Темпы прироста показателей внешнеэкономической деятельности свидетельствуют о сравнительно высоких темпах прироста внешнеторгового оборота приграничных регионов СФО, обеспечиваемых ростом объема импорта при снижении темпов роста экспорта. Вместе с тем сальдо внешнеторговой деятельности Новосибирской области, республики Тыва и Забайкальского края является традиционно отрицательным (табл. 3).

Таблица 2

Темпы ежегодного прироста ВРП на душу населения по регионам СФО, %
к предыдущему году

Регионы	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Среднее значение за 2007–2012
РФ	24,5%	21,3%	-5,6%	17,7%	20,3%	9,8%	14,7%
Сибирский федеральный округ	23,0%	15,3%	-1,4%	21,9%	16,3%	7,1%	13,7%
Алтайский край	29,9%	16,8%	2,9%	14,5%	10,2%	12,0%	14,4%
Забайкальский край	22,8%	26,9%	6,0%	12,4%	22,8%	11,2%	17,0%
Новосибирская область	23,7%	24,0%	-6,5%	13,4%	23,1%	9,3%	14,5%
Омская область	13,4%	17,9%	-3,1%	14,1%	18,3%	10,5%	11,9%
Республика Алтай	29,7%	22,9%	5,9%	12,0%	16,9%	11,2%	16,4%
Республика Бурятия	17,3%	16,0%	-3,1%	9,9%	15,0%	8,7%	10,6%
Республика Тыва	27,8%	22,5%	12,1%	13,8%	8,2%	12,3%	16,1%
Приграничные регионы СФО	23,5%	21,0%	2,0%	12,9%	16,3%	10,8%	14,4%
Иркутская область	22,6%	9,4%	4,9%	19,5%	16,6%	17,4%	15,1%
Кемеровская область	28,5%	31,8%	-10,9%	22,5%	20,5%	-4,1%	14,7%
Красноярский край	26,0%	0,7%	1,6%	41,0%	10,8%	1,6%	13,6%
Республика Хакасия	19,0%	13,4%	11,9%	18,5%	17,8%	15,5%	16,0%
Томская область	13,5%	15,6%	-1,9%	14,9%	16,3%	11,2%	11,6%
Внутренние регионы СФО	21,9%	14,2%	1,1%	23,3%	16,4%	8,3%	14,2%
Рассчитано по: [1].							

Таблица 3

Среднее значение темпов прироста показателей
внешнеэкономической деятельности по регионам СФО за 2010–2013 годы

Регионы	Экспорт	Импорт	Внешнеторговый оборот
РФ	12,8%	13,8%	13,2%
Сибирский федеральный округ	-1,0%	8,3%	0,4%
Алтайский край	23,2%	6,1%	15,0%
Забайкальский край	31,1%	13,8%	18,6%
Новосибирская область	1,4%	1,7%	1,0%
Омская область	-4,4%	21,5%	-4,3%
Республика Алтай	-12,1%	49,8%	-1,6%
Республика Бурятия	43,2%	4,3%	34,3%
Республика Тыва	-36,5%	49,3%	28,7%
Приграничные регионы СФО	6,6%	20,9%	13,1%
Иркутская область	17,0%	0,8%	14,2%
Кемеровская область	7,1%	21,0%	7,8%
Красноярский край	-7,2%	22,4%	-3,4%
Республика Хакасия	-1,2%	-1,4%	-1,5%
Томская область	-4,2%	53,9%	4,4%
Внутренние регионы СФО	2,3%	19,3%	4,3%
Рассчитано по: [2].			

Таким образом, либерализация внешнеэкономической деятельности не способствует ее активизации ни в приграничных, ни во внутренних регионах СФО, в большинстве регионов темпы роста экспорта существенно снизились. Отчасти это можно объяснить созданием Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии, так как темпы прироста рассчитаны по показателям внешнеэкономической деятельности без учета данных о взаимной торговле России и Белоруссии, России и Казахстана. Однако следует согласиться с тем, что итоги внешней торговли регионов СФО являются «прямым подтверждением отсутствия эффективных мер организации приграничной торговли» [3]. Это подтверждается и показателями оценки внешнеэкономического потенциала. Согласно проведенным расчетам приграничные регионы по показателям эффективности внешнеэкономической деятельности существенно уступают внутренним регионам: экспортная квота внутренних регионов вдвое превосходит соответствующий показатель приграничных регионов, причем наибольшее значение показателя принадлежит Кемеровской области – 48,99%, а второе место занимает республика Хакасия – 46,54% (табл. 4). Лидерами по показателю импортная квота являются Новосибирская область – 10,85% и республика Хакасия – 16,42%. Как результат, коэффициент открытости экономики, определяемый как отношение суммы экспорта и импорта к ВРП, Республики Хакасия составляет 62,96%, на втором месте находится Кемеровская область (53,03%), за ней следует Иркутская область (35,55%), причем все три региона являются внутренними.

Таблица 4

Среднее значение показателей внешнеэкономической деятельности регионов
СФО за 2010–2013 годы

Регионы	Экспортная квота	Импортная квота	Коэффициент открытости экономики
РФ	30,12%	17,92%	48,03%
Сибирский федеральный округ	21,97%	5,34%	27,31%
Приграничные регионы СФО	7,49%	4,77%	12,26%
Внутренние регионы СФО	30,92%	6,53%	37,46%
Рассчитано по: [1,2].			

При исследовании показателей внешнеэкономической деятельности приграничных регионов СФО были выявлены следующие особенности. Приграничные регионы СФО неэффективно используют свое геоэкономическое положение, развивая торгово-экономическое сотрудничество со странами дальнего зарубежья в ущерб приграничному сотрудничеству. Наиболее серьезным препятствием для развития приграничной торговли в регионах СФО является отсутствие доступной инфраструктуры, в частности транспортной, а также низкая степень мотивации субъектов хозяйственной деятельности к активизации пред-

принимательской деятельности, в частности внешнеэкономической. «Неравномерность» вовлечения субъектов СФО во внешнеэкономическую деятельность обусловлена различиями в экономическом потенциале регионов, структуре их экономики, географическом положении, наличии природных ресурсов и пр.

Следует обратить внимание на то, что согласно Концепции приграничного сотрудничества в Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 9 февраля 2001 г. № 196-р сотрудничество в приграничной торговле является направлением деятельности, рекомендованным для развития приграничного сотрудничества [4]. Безусловно, развитию приграничных регионов СФО будут способствовать созданный 1 июля 2010 г. Таможенный союз России, Казахстана и Белоруссии и создаваемый на его основе Евразийский экономический союз (ЕАЭС), который начнет функционировать с 1 января 2015 года [5]. ЕАЭС предполагает дальнейшую либерализацию взаимной экономической деятельности стран-членов.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что развитие внешнеэкономических связей между приграничными регионами должно способствовать не только росту экспортно-импортных потоков, но и активизации взаимной инвестиционной активности регионов.

Библиографический список

1. Данные Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: www.gks.ru. – Загл. с экрана.
2. Данные Федеральной таможенной службы РФ [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – 2014. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/>. – Загл. с экрана.
3. Мищенко В.В., Воробьева И.Н. Геоэкономические особенности развития приграничных регионов Сибирского федерального округа // Известия Алтайского государственного университета. – 2013. – № 2–1 (78). – С. 294–300.
4. Концепция приграничного сотрудничества в Российской Федерации. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 9 февраля 2001 г. № 196-р [Электронный ресурс] / Министерство иностранных дел. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.mid.ru/bdomp/sbor.nsf/fe3845c0f6d9b35443256c8a004e8835/21b14ac41709cae143256c8a0047bc7b>. – Загл. с экрана.
5. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс] / Минэкономразвития России. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/about/structure/depSNG/agreement-eurasian-economic-union>. – Загл. с экрана.

ОБЗОР ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ КОНЬЮНКТУРЫ РЕГИОНА КАК ФАКТОРА РАЗВИТИЯ ЕГО ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ (ОСНОВАН НА СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ)¹

OVERVIEW OF THE DEMOGRAPHIC SITUATION OF THE REGION AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF ITS WORKFORCE (BASED ON STATISTICS)

С.В. Лобова, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика, социология труда и управление персоналом», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»,
Россия, г. Барнаул, trud@econ.dsu.ru, S.V. Lobova

Аннотация. На основании данных органов государственной статистики представлен обзор демографической конъюнктуры Алтайского края, сложившейся в период 2012–2013 гг.

Abstract. Based on data of the state statistics bodies, presents an overview of the demographic situation of the Altai territory in the period 2012–2013.

Ключевые слова: демографическая ситуация, демографическая конъюнктура, рынок труда региона, трудовые ресурсы.

Keywords: demographics, population, the environment, labor market.

Демографическая конъюнктура определяет предложение рабочей силы, его специфику и обуславливает значительные трансформации в спросе на рабочую силу. Под демографической конъюнктурой как научной категорией в настоящей работе понимается вслед за авторами межкафедральной монографии «Демографическая конъюнктура общества как важнейший элемент прикладных экономических и маркетинговых исследований», совокупность количественных индикаторов, характеризующих состояние населения и протекающих в нем процессов на определенный момент времени [1]. Создатели названной монографии отмечают, что по своему содержанию понятие демографической конъюнктуры близко к таким широко известным понятиям, как демографическая ситуация, демографическая обстановка, но отличается от них тем, что в большей степени акцентирует внимание на систематической изменчивости населения, сказывающейся на всех областях жизнедеятельности современного общества.

Демографические деформации оказывают воздействие на весь рынок труда региона, а также социально-трудовые отношения. Так, депопуляция населения и его низкие доходы приводят к падению объемов совокупного спроса, инициируя рецессию, обуславливают востребованность преимущественно низкоквалифицированной рабочей силы, поскольку преобладает спрос на более дешевые товары, катализируют развитие неформальной экономики с неустойчивыми формами занятости, изменяют уровень экономической нагрузки трудоспособного населения, а также потоки трудовой миграции; происходят сдвиги в емкости и структуре рынка образовательных услуг и т.д. Сказанное характеризует актуальность поднятой в настоящей статье темы.

¹ Работа выполнена при поддержке Минобрнауки России в рамках базовой части Государственного задания на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности (задание № 2014/2-752).

Численность населения Алтайского края начала сокращаться с середины 1990-х годов и по состоянию на 1 января 2014 г. составляет 2390,6 тыс. человек, что составляет 90% к численности населения на 1 января 2000 г. (рассчитано по [2]) (в среднем по России сокращение численности населения в этот период составило около 2% (рассчитано по [3])). За счет естественной убыли регион ежегодно теряет порядка 0,7% населения, в расчете на 1000 чел. показатель естественной убыли в период 2010–2013 гг. составлял $(-1,3\text{‰})$, $(-1,9\text{‰})$, $(-0,9\text{‰})$, $(-0,8\text{‰})$ соответственно, только в последние два года он стал выше, чем в среднем по России, в остальные годы соответствовал среднероссийскому показателю. Также в крае отмечаются положительные тенденции в сокращении уровня смертности населения ($14,6\text{‰}$ в 2012 г. против $16,9\text{‰}$ в 2005 г.), а также разрыва между количеством умерших и количеством родившихся. Последний показатель в 2013 г. по сравнению с 2000 г. сократился в 7,8 раза (1694 чел. в 2013 г. против 13139 чел. в 2000 г.) [4]. Отметим, что демонстрирует устойчивый рост и суммарный коэффициент рождаемости, показывающий среднее число детей, рожденных женщиной за свою жизнь: 1,811 в 2012 г. против 1,239 в 2000 г. [5], (для сравнения: в среднем по России этот коэффициент имеет размер 1,691 в 2012 г. [3]), что позволяет заключить, что почти каждая женщина Алтайского края рождает в своем жизни 2 детей и более. Как известно, дети – это потенциальные трудовые ресурсы. С 2005 г. в регионе отмечается увеличение ожидаемой продолжительности жизни при рождении (71,73 лет в 2005 г. и 74,79 лет в 2012 г. [6]), но все равно этот показатель ниже, чем в среднем по России (75,15 лет в 2013 г. [3]). Положительная тенденция в крае зафиксирована по уменьшению уровня младенческой смертности: в 2000 г. он составлял 15,03, в 2005 г. – 11,63, а в 2013 г. – 9,01 умерших до 1 года на 1000 родившихся (рассчитано по [4]). Важнейшей демографической проблемой края остается высокая смертность мужчин трудоспособного возраста, т.е. в возрасте от 16 до 59 лет. По данным территориального органа Росстата, в 2012 г. в этой группе населения коэффициенты смертности (умершие на 1000 человек соответствующей возрастной группы) составили: в возрасте 45–49 лет – $12,2\text{‰}$, в возрасте 50–54 года – $16,8\text{‰}$, в возрасте 55–59 лет – $23,3\text{‰}$ [7].

Доля лиц трудоспособного возраста на начало 2014 г. в Алтайском крае составила 57,42% (в среднем по России на начало 2013 года этот показатель имел значение 60,09% (рассчитано по [3]), что являет собой сокращение по сравнению с 2010 г., когда доля лиц трудоспособного возраста составляла 61,46%. Если рассматривать возрастную структуру, то можно сказать, что население региона «стареет»: на начало 2014 г. доля населения ниже трудоспособного возраста составляет 17,87%, а доля населения старше трудоспособного возраста – 24,06% (на начало 2010 г. эти показатели имели величины 16,31% и 22,24% соответственно) [8], что свидетельствует о возрастающем уровне демографической нагрузки. На конец 2012 г. на 1000 человек трудоспособного возраста приходилось 709 человек нетрудоспособных возрастов, таким образом, уровень демографической нагрузки в Алтайском крае на указанный период составлял $70,9\text{‰}$, при этом коэффициент пенсионной нагрузки рассчитывается на уровне $41,1\text{‰}$, а коэффициент потенциального трудового замещения –

29,8‰ (для сравнения среднероссийские показатели – 66,4‰, 38,4‰ и 28,0‰ соответственно, средние по СФО – 66,3‰, 35,5‰ и 30,8‰ соответственно) [9].

По результатам Обследования населения по проблемам занятости (ОНПЗ), проводимого органами государственной статистики ежемесячно, на конец 2013 г. в крае насчитывалось 1151 тыс. чел. экономически активного населения в возрасте от 15 до 72 лет, при этом уровень экономической активности населения на тот период составлял 62,6% при уровне занятости 57,4% (для сравнения: коэффициенты экономической активности и занятости в среднем по России составляли 68,5% и 64,8%, а по Сибирскому федеральному округу 66,8% и 62,0% соответственно) [10], что является еще одним подтверждающим фактом высокой демографической нагрузки для трудоспособного населения региона.

Внешняя миграция для Алтайского края выступает одним из ключевых компонентов, способных в краткосрочной перспективе компенсировать сокращение численности населения и диспропорции в гендерном составе трудоспособного населения, а также в возрастном составе всего населения, сокращении демографической нагрузки. По мнению автора, миграционная политика Алтайского края на краткосрочную перспективу должна иметь следующие составляющие: 1) привлечение постоянных иммигрантов на постоянное место жительства из государств ближнего зарубежья и других регионов России для замещения естественной убыли населения (сальдо миграции должно быть не менее масштабов естественной убыли населения края); 2) привлечение временных трудовых мигрантов из государств нового и старого зарубежья в соответствии с экономическими и геополитическими интересами (объем трудовой миграции должен покрывать дефицит в трудовых ресурсах), а также других регионов России; 3) сокращение эмиграции из края высококвалифицированных и молодых специалистов посредством создания для них качественных условий труда и жизни.

Уровень миграционного прироста в расчете на 10 тыс. чел. населения в 2012 г. имеет отрицательное значение и составил (-26), причем отрицательное сальдо миграционного потока в крае имеет место начиная с 2005 г., но по в 2012 г. отношению к 2005 г. коэффициент миграционного оттока сократился в три раза [11]. В структуре выбывших из края в 2012 г. выбыло за пределы страны 3,4%, а в другие регионы России – 33,1%, в структуре прибывших в край в этом году: иммигрировало из-за пределов России – 9,9%, а из других регионов России – 22,1%. Стоит отметить, что фиксируется тренд структурного роста эмигрантов из края в другие регионы России: 25,6% – в 2000 г., 31,8% – в 2005 г., 33,1% – в 2012 г. [12]. Что касается характеристики межрегиональной трудовой миграции, то по данным ОНПЗ, в 2013 г. в край иммигрировало 1,5 тыс. чел. занятого населения, выехало на работу в другие субъекты РФ 7,6 тыс. чел. [10].

Итак, обзор демографической конъюнктуры Алтайского края в контексте развития трудовых ресурсов позволяет говорить о том, что необходимо системное решение проблем населения сразу в нескольких плоскостях: повышение рождаемости, борьба со смертностью, стимулирование иммиграции, вовлечение в трудовую активную деятельность экономически неактивного населения, сочетание рыночного саморегулирования с государственной поддержкой малого и среднего бизнеса, способного генерировать новые рабочие места, самозанятости. В настоящее время в крае разработаны и реализуются государственные ре-

гиональные программы по многим из указанных направлениях. Поэтому логично предположить, что в ближайшее время демографическая конъюнктура региона будет иметь положительные «оттенки» изменения.

Библиографический список

1. Демографическая конъюнктура общества как важнейший элемент прикладных экономических и маркетинговых исследований / под общим руководством проф. М.В. Карманова. Межкафедральная монография. – М.: МЭСИ, 2010. – 99 с.
2. Численность населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources/0d13d1804e8925a3b4faf7b8fc91c3ba/ЧИСЛЕННОСТЬ+НАСЕЛЕНИЯ.htm
3. Демография [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/#
4. Естественное движение населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources/d5b4ec004e989880bebbbea638e2bbf1/edn.htm
5. Возрастные коэффициенты рождаемости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources/ff1c2d804e989743bdecba638e2bbf1/возрастные+коэф.+рождаемости.htm
6. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources/3ff5dd004e989240b9c7bba638e2bbf1/ожидаемая+продолжительность+жизни+2013.htm
7. Возрастные коэффициенты смертности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources/99297d804e98956cbac8baa638e2bbf1/возрастные+коэффици.+смертности.htm
8. Распределение населения по возрастным группам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources/44a77a004e892686b50bf7b8fc91c3ba/РАСПРЕДЕЛЕНИЕ+НАСЕЛЕНИЯ+ПО+ВОЗРАСТНЫМ+ГРУППАМ+2014.htm
9. Коэффициенты демографической нагрузки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/IssWWW.exe/Stg/d1/02-06.htm
10. Обследование населения по проблемам занятости – 2013 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_30/Main.htm
11. Коэффициенты миграционного прироста на 10 000 человек населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/IssWWW.exe/Stg/d1/02-15.htm
12. Распределение числа мигрантов по направлениям передвижения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_14p/IssWWW.exe/Stg/d1/02-16.htm

О РОЛИ НАСЕЛЕНИЯ И ЕГО ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ В УПРАВЛЕНИИ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ

THE ROLE OF THE CITIZENS AND THEIR REPRESENTATIVES IN THE MANAGEMENT OF MUNICIPAL UNITS

В.Г. Лякишева, доцент кафедры «Региональная экономика и управление», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», vova_new@mail.ru, Россия, г. Барнаул, V.G. Lyakisheva

М.А. Шошина, студентка Алтайского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Россия, г. Барнаул, pribaltka@mail.ru., M.A. Shoshina

Аннотация. Рассматриваются вопросы представительства населения во власти, проблемы доверия и формирования позитивного образа народных избранников. Затрагиваются особенности кадрового обеспечения органов местного самоуправления конкретных территорий в период муниципальной реформы.

Abstract. The article considers the issues of the citizen representation in the branches of government, the problems of trust and formation of a positive image of the representatives. The study touches on the peculiarities of human resources and personnel management in the system of local self-government bodies of certain territories in the period of municipal reforms.

Ключевые слова: местное самоуправление, муниципальное управление, выборы, кадровое обеспечение, образ народных избранников.

Keywords: local self-government, municipal administration, election, human resources, image of the representatives.

Принятие 27 мая 2014 г. Федерального закона № 136-ФЗ о внесении изменений в базовый федеральный закон о местном самоуправлении (далее МСУ) стало значимым событием на очередном этапе муниципальной реформы. Предлагаемые поправки касаются территориальных, правовых, экономических и организационных основ МСУ [1]. Совершенствование основ МСУ – процесс объективный, способствующий развитию гражданского общества, повышению активности населения, без чьего участия в реализации права на управление делами государства не будет работать ни один самый совершенный закон.

В системе институтов непосредственной демократии важнейшее место принадлежит выборам – форме наиболее широкого участия граждан в управлении государственными и местными делами. Посредством выборов формируются органы различных уровней власти, определяется их персональный состав. Народные избранники являются связующим звеном между властью и местным сообществом. Представительные органы имеют возможность влиять на все стороны жизни населения. Исходя из этого, мы считаем, что в ходе избирательных кампаний все участники этого процесса, в первую очередь, кандидаты на определенный пост должны учитывать мнение населения при организации и проведении выборов. Американский исследователь А. Бирч выделяет три основных смысла понятия представительства: представительство как делегирование полномочий; представительство как «типичность», обладание типичными, средними характеристиками некой группы лиц; представительство как символ [2]. Го-

воря о формах представительной демократии, развитых в России, целесообразно подчеркнуть, что, реализуя свое право на прямое участие в управлении через выборы, население тем самым делегирует своим избранникам право представлять во власти его интересы. Полагаем, что мандат, предоставляющий депутату свободу действий на выборный срок (от англ. mandate, representative), предполагает форму ответственности не только перед избирателями, но и перед своей совестью.

Ранее мы уже обращались к теме особенностей формирования и организации деятельности представительных органов в городском округе и муниципальном районе [3, 4]. В связи с вышеизложенным актуальным является изучение восприятия населением представителей власти. Исследование данной темы было начато М.А. Шошиной в 2005 году на своей малой родине с изучения лидерских качеств главы Тюменцевского района Алтайского края. Мы посчитали целесообразным продолжить данное исследование, для чего была разработана анкета с вопросами, касающимися имиджа политика, и проведен опрос респондентов. В основу инструментария были положены качественные и социально-демографические характеристики лидера. В анкетировании приняли участие 275 жителей Тюменцевского района. Выборочная совокупность была сформирована с учетом половозрастных характеристик всего населения района. Сравнив результаты мониторинга общественного мнения 2007 и 2012 гг. были сделаны следующие выводы.

Основными качествами «идеального» политического лидера в муниципальном районе являются опыт, влияние, способность противостоять давлению обстоятельств. Для главы района (независимо от порядка избрания) отличительным качеством является признание известными организациями и личностями, а для депутата – коммуникативные качества (ораторское искусство и общительность). По сравнению с 2007 г. в 2012 г. особое значение в образе политического лидера население придало таким качествам, как отзывчивость и забота о слабых.

Для изучения мнения населения о процессе формирования, деятельности и качественных характеристиках депутатов представительных органов исследуемых поселений нами был проведен анкетный опрос жителей Тюменцевского района (март 2012 г.) и г. Барнаула (сентябрь – октябрь 2012 г.). В муниципальном районе было опрошено 275 жителей, а в городском округе респондентами выступили 290 человек. В опросе приняли участие представители различных возрастных групп: школьники, студенты, работающее население, пенсионеры. Также в нем участвовали лидеры, формирующие общественное мнение: руководители трудовых коллективов, профессиональных союзов и общественных организаций, специалисты в области государственного и муниципального управления, работники образования и культуры, действующие депутаты, члены избирательных комиссий, кандидаты в депутаты Барнаульской городской Думы VI созыва.

Результаты опроса в муниципальном районе показали следующее. На вопрос: «Знаете ли вы о существовании представительного органа (районного Собрания депутатов) в Тюменцевском районе?» большинство респондентов отве-

тили положительно. Среди основных направлений деятельности районного Собрания депутатов были выделены следующие: защита интересов населения; реализация программ развития района; принятие бюджета. 68% опрошенных жителей знают, что районным Собранием депутатов руководит глава района, а 32% этого не знают. По мнению респондентов, в рамках своей деятельности глава представляет район, защищает интересы населения. Результаты анкетирования позволили выявить характеристики главы района и депутата Собрания, являющиеся значимыми для жителей Тюменцевского района. Среди качеств, соответствующих образу депутата, были отмечены: забота о слабых (92%), отзывчивость (83%), влияние (80%), опыт (74%), способность противостоять давлению обстоятельств (73%), ораторское искусство (72%), общительность (62%). Большинство респондентов считает, что глава района должен обладать следующими качествами: отзывчивость (96%), влияние (93%), способность противостоять давлению обстоятельств (90%), забота о слабых (83%), опыт (80%), самостоятельность (73%), признание известными организациями и личностями (55%).

Мнение населения городского округа относительно изучаемого вопроса следующее. 92% опрошенных жителей знают о существовании Барнаульской городской Думы. По мнению большинства респондентов в своей деятельности депутаты решают следующие вопросы: принятие Устава городского округа и представление интересов населения. 72% опрошенных знают, что председатель Думы – глава города Барнаула, а 28% респондентов отрицательно ответили на данный вопрос. Основными направлениями деятельности главы города, по мнению участников опроса, являются управление депутатским корпусом, представление города на региональном и федеральном уровнях. Среди качеств, которыми должен обладать городской депутат, были названы: опыт (93%), независимость (91%), профессионализм (90%), влияние (73%), знания (71%), признание известными организациями и личностями (68%), способность противостоять давлению обстоятельств (61%). Респонденты отметили, что глава города должен характеризоваться следующими качествами: знания (98%), самостоятельность (95%), независимость (90%), влияние (82%), ораторское искусство (75%), отзывчивость (63%), признание известными организациями и личностями (61%).

На основе полученных данных нами были выработаны рекомендации кандидатам, баллотирующимся в состав представительных органов городского округа и муниципального района, по созданию эффективного образа представителя населения, а также действующим депутатам по оптимизации их работы с населением. По нашему мнению, результаты на выборах в представительный орган муниципального района могут повыситься, если кандидат будет: освещать в агитационных материалах вопросы взаимодействия с населением, акции в поддержку слабых и нуждающихся; в своей предвыборной программе делать акцент на имеющийся опыт; проявлять готовность влиять на процессы, волнующие избирателей; вести активную предвыборную кампанию, демонстрируя свою общительность, ораторские качества.

Результаты на выборах в представительный орган городского округа, с нашей точки зрения, повысятся, если кандидат будет: информировать население об уровне своего образования, имеющемся опыте управленческой работы; акцентировать внимание избирателей на способность независимо и положительно решать проблемы горожан; привлекать к агитационной деятельности успешных представителей различных организаций города.

Действующим депутатам, как городского округа, так и сельского района рекомендуется в своей деятельности, учитывая мнение населения, проводить следующий комплекс мероприятий: проводить встречи со школьниками, студентами, рабочими коллективами, пенсионерами с целью информирования их о порядке формирования и деятельности представительного органа; освещать результаты своей деятельности посредством издания по итогам полугодия и распространения на всех избирательных округах брошюр, листовок, газет. Более полно для информирования и работы с населением использовать возможности сети Интернет. Данные меры будут способствовать объективному восприятию и оценке деятельности депутатского корпуса; учитывать мнение населения о составляющих качествах главы муниципального образования при его избрании из своего состава.

Приведенные рекомендации не являются исчерпывающими, и мы не настаиваем на репрезентативности выборки. Вместе с тем проблема демократизации нашего общества состоит из многих факторов, но одним из самых важных является эффективное взаимодействие народных избранников и населения, ведь от этого во многом зависит успешное решение проблем как муниципалитетов, регионов, так и России в целом.

В Послании Президента РФ 12 декабря 2013 г. прозвучало, что «сильное местное самоуправление способно стать мощным ресурсом для пополнения и обновления кадрового потенциала страны. И конечно, мы все заинтересованы в том, чтобы через механизм выборов во власть приходили подготовленные, целеустремленные, профессиональные люди, готовые ответственно исполнять свои обязанности» [5].

Считаем целесообразным отметить, что постановлением Администрации Алтайского края от 27 сентября 2013 г. № 507 утверждена долгосрочная целевая программа «Совершенствование государственного и муниципального управления в Алтайском крае» на 2013–2018 годы. В ее развитие в муниципальных образованиях разрабатываются различные программы, касающиеся проблем муниципального управления. Так, в г. Барнауле действуют муниципальные программы: «Развитие муниципальной службы города Барнаула» на 2012 – 2014 годы (постановление администрации г. Барнаула от 26 сентября 2011 № 2828 (в ред. от 06.12.2013 № 3699)); «Содействие развитию гражданского общества в городе Барнауле на 2013 – 2017 годы» (постановление администрации г. Барнаула от 12 июля 2012 № 1965 (в ред. от 31.10.2013 № 3378) и ряд других.

Дискуссии по вопросам государственного и муниципального управления продолжаются на различных уровнях, площадках, форумах, круглых столах, в СМИ. Традиционно проблемы и реальные пути их решения обсуждаются в рамках межмуниципального сотрудничества. В феврале 2014 г. в Барнауле

прошло расширенное заседание Совета Ассоциации сибирских и дальневосточных городов (АСДГ). В нем приняли участие делегации 24 субъектов РФ, рассмотревшие вопросы развития МСУ. Стали они предметом обсуждения и на VI съезде Ассоциации «Совет муниципальных образований Алтайского края» в апреле 2014 г. Внимание к названным проблемам привлекается и в связи с предстоящей избирательной кампанией. Но чтобы повысить доверие граждан, представители власти должны заботиться о своем образе всегда, как в повседневной жизни, так и в ситуации выборов.

Вместе с тем хочется отметить, что результаты реформ зависят не только от власти, но и от населения, право на участие которого в управлении делами государства гарантировано Конституцией РФ. Следует подчеркнуть, что всем участникам избирательного процесса нужно осознанно участвовать в выборах, а те, кому выпала высокая честь быть избранными, должны достойно представлять местное сообщество на различных уровнях. Надеемся, что изменения, запланированные на новом этапе муниципальной реформы, в скором времени начнут реализовываться с учетом местных особенностей.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27.05.2014 № 136-ФЗ «О внесении изменений в статью 26.3 Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, 02.06.2014, № 22, ст. 1770.

2. Нефедов С.И. Реализация представительной функции органами законодательной власти в современной России / С.И. Нефедов // Представительная власть Российской Федерации: история, теория и современность: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – 2013. – С. 68.

3. Лякишева В.Г., Шошина М.А. Муниципальная власть глазами населения // Алтайский вестник государственной и муниципальной службы № 8. – 2012. – С. 34.

4. Лякишева В.Г., Шошина М.А. Об особенностях формирования и организации деятельности представительного органа городского округа и муниципального района (на примере г. Барнаула и Тюменцевского района Алтайского края) // Краевой информационно-аналитический журнал «Местное самоуправление на Алтае». – № 1–2. – 2012. – С. 75.

5. Официальный сайт «Президент России»: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/19825>.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ БИЗНЕСА И МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ (НА ПРИМЕРЕ г. БАРНАУЛА)

SOCIAL PROJECTS OF BUSINESS AND MUNICIPAL AUTHORITIES AS MAJOR FACTOR OF DEVELOPMENT OF THE TERRITORY (FOR EXAMPLE BARNaul)

А.А. Мартенс, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, ann-martens@yandex.ru, A.A. Martens

С.И. Тихонова, студентка 2-го курса, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, sveta_many@mail.ru, S.I. Tikhonova

Аннотация. Рассмотрены малоизученные проблемы взаимодействия органов местного самоуправления и субъектов бизнеса, направленные на повышение развития конкретных территорий, отражены тенденции развития корпоративной благотворительности в г. Барнауле. Также авторами выделены основные проблемы реализации социально-значимых проектов в рамках экономического и социального развития города, предложены рекомендации по совершенствованию взаимодействия местной администрации г. Барнаула и бизнеса.

Abstract. The article describes the lesser known problems between local authorities and business subjects, aimed at improving the development of specific areas, reflected trends in corporate philanthropy in Barnaul. Authors also identified the main problems of implementing social projects in the framework of economic and social development of the city, offers recommendations to improve the interaction of the local administration of Barnaul and business.

Ключевые слова: социально значимые проекты, социально ответственные предприятия, корпоративная благотворительность.

Keywords: social projects, socially responsible businesses, corporate charity.

В настоящее время решение социально-политических задач становится неотъемлемой частью прогрессивного развития страны, проводником которого являются социально значимые проекты развития территорий. Это порождает естественные основания взаимной заинтересованности и ответственности со стороны государства и бизнеса: государство становится непосредственным автором бизнес-процессов, а бизнес – активным участником в социальной и политической сферах [7, с. 179].

Так, в г. Барнауле отношения бизнеса и органов местного самоуправления (ОМС) являются дополнительным источником роста экономики и социальной сферы, а разработанная стратегия развития – гарантией оптимального курса на совершенствование моделей частно-муниципального партнерства.

Среди наиболее развитых социально-ответственных предприятий, участвующих в общественном развитии г. Барнаула, можно выделить следующие: Барнаульский филиал ОАО «Кузбассэнерго»; ОАО «Авиационное предприятие «Алтай» (г. Барнаул); ОАО «Алтайский трикотаж»; ООО «Инвестиционно-строительная компания «Союз» (Барнаул) и др. [2, с. 6]. В целом на 15.06.2013 в Алтайском крае 352 организации и учреждения имеют статус «социально ответственный работодатель», из них в г. Барнауле – 23 [3].

Анализ участия в социально-значимых проектах организаций г. Барнаула позволяет заметить, что наиболее существенные инвестиции реализуют крупные компании, в то время как субъекты среднего и малого бизнеса проявляют активность качественно иного, но не менее значимого характера.

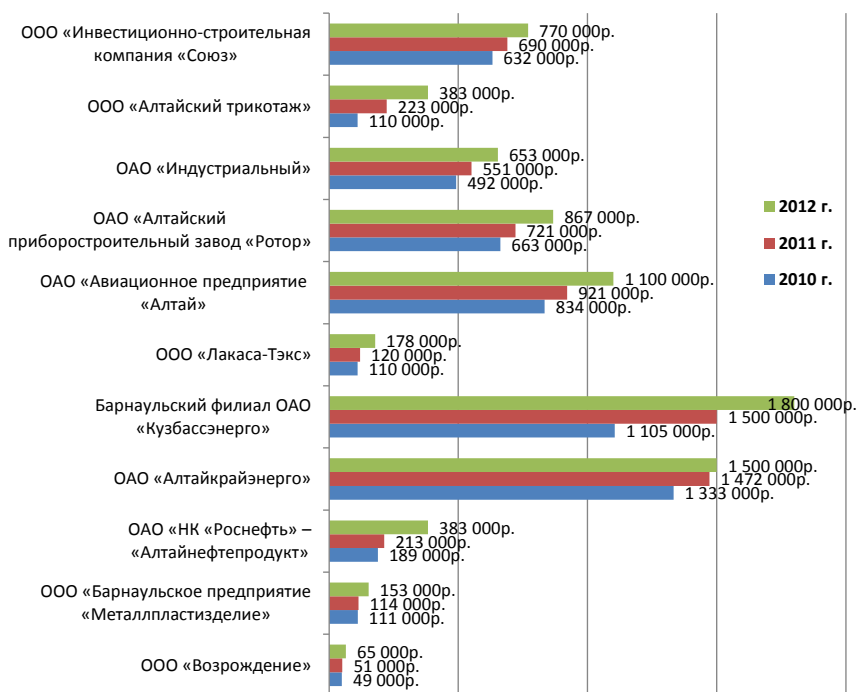


Рис. Динамика инвестиций организаций в социальные проекты г. Барнаула [6, с. 9]

Социально значимая деятельность предпринимательства в г. Барнауле многообразна по формам и проявлениям. Ярким примером выступает корпоративная благотворительность.

Так, сотрудниками Фонда социальной поддержки населения Центрального района г. Барнаула был заключен договор с руководителем Сибирской производственно-торговой компании о ежемесячном финансировании социальных программ. Данная компания финансирует программу «Часы старения замедляют ход», направленную на поддержку пенсионеров, и программу «Наши дети». На средства, предоставленные организацией, в 2012 г. были закуплены семена цветов для благоустройства территорий поселков района и переданы 285 местным жителям. Около 20 школьников из поселков Бельмесево, Лебяжье, Центрального получили стипендии. Кроме этого, была организована социально-реабилитационная работа для 395 чел. – посещение филармонии, поездка пенсионеров в Иоанно-Кронштатский монастырь с. Кислуха, в г. Новосибирск.

Еще одним примером взаимодействия являются отношения администрации Индустриального района, бывшего муниципального учреждения «Парк «Лесная сказка» (полное название Парк развлечений и отдыха Индустриального района «Лесная сказка») и предпринимательских структур. Результатом данного взаимодействия является программа «Опека животных». Цель программы – добровольное привлечение денежных, материальных, интеллектуальных и других ресурсов со стороны физических и юридических лиц для поддержки животных парка «Лесная сказка». В поддержку проекта выступили следующие компании: ТС «Мария-Ра», ЗАО «Русский гриб», ООО «Алтай-Агрокорм», ЗАО «Барнаульский молочный комбинат», ООО «Жилищная инициатива», ООО НПФ «Алтайский букет», издания «Свободный курс», ИД «Алтапресс» и др.

Также в г. Барнауле осуществляется сбор частных пожертвований как инициативными группами, так и благотворительными фондами. В последнее время к сбору частных пожертвований с использованием современных технологий подключились крупные финансовые институты, стало заметно проявление регулярной адресной благотворительной деятельности по инициативе новых предпринимательских структур.

Среди положительных моментов совместной реализации социальных проектов бизнеса и ОМС следует выделить, прежде всего, повышение качества социальных услуг населению и реформирование отраслей муниципальной социальной сферы с целью повышения эффективности их работы. В качестве рекомендаций, направленных на совершенствование реализации социально значимых проектов в г. Барнауле, можно выделить следующие: необходимо перейти от единичной помощи на индивидуальные запросы к более организованным формам благотворительности; обеспечить целевое расходование предоставляемых пожертвований и сочетать благотворительность с деловыми интересами компании и социальными целями органами местной власти; стимулировать предпринимателей участвовать в значимых социальных проектах муниципалитета (в большинстве своем для получения определенных льгот и финансовых выгод) [7, с. 178].

Хотя возможность достижения финансово-экономических выгод при реализации социальных проектов объективно остается самой действенной и общепризнанной бизнесом, все же мотив социально ответственного бизнеса формируется у товаропроизводителя только тогда, когда он становится востребованным обществом, конкурентным преимуществом и единственным условием рыночной власти.

Библиографический список

1. Об утверждении Положения о предоставлении субсидий субъектам малого предпринимательства, относящимся к социальному предпринимательству: Постановление Администрации города Барнаула от 26.11.2012 № 3431 [Электронный ресурс] // Правовая база Консультант-плюс. – URL: <http://base.consultant.ru/regbase/> (дата обращения 12.05.2014).
2. Об утверждении долгосрочной целевой программы «Развитие предпринимательства в городе Барнауле на 2011–2014 годы: Постановление Администрации

рации города Барнаула от 29.09.2010 № 2997 (ред. от 27.09.2012) // Вечерний Барнаул. – 2010. – №149.

3. Распоряжение Администрации Алтайского края от 28.11.2012 № 496-р [Электронный ресурс] // Правовая база Консультант-плюс. – URL: <http://base.consultant.ru/regbase/> (дата обращения 12.05.2014).

4. Реестр социально ответственных и социально ориентированных работодателей Алтайского края [Электронный ресурс] // Официальный сайт Управления по труду и занятости населения Алтайского края. – Режим доступа. – URL: <http://www.trud22.ru/partner/socotvrab/reestr/> (дата обращения 12.05.2014).

5. Бессарабов, Д. На Алтае отметили социально ответственных работодателей [Текст] / Д. Бессарабов // Алтайская правда. – 2013. – №7. – С. 6.

6. Компания «Мария-Ра» поздравила более 10 000 своих самых маленьких покупателей с Днем Защиты Детей! [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.maria-ra.ru/o-nas/blagotvoritelnost> (дата обращения 12.05.2014).

7. Малинин Е.Д. Социальная ответственность предпринимателей и экономические реформы в России // ЭКО. – 2011. – №10. – С. 177–187.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

THE USE OF RENEWABLE ENERGY SOURCES AS A PREREQUISITE FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

И.В. Мищенко, к.э.н., доцент кафедры «Региональная экономика и управление»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
mis.iv@mail.ru, I.V. Mishchenko

Е.С. Дубцова, студентка 4 курса, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный аграрный
университет», Россия, г. Барнаул, BuenoSoLena@yandex.ru, E.S. Dubtsova

Аннотация. Раскрыта необходимость использования биоэнергетического источника энергии для обеспечения устойчивого развития Алтайского края. Дана оценка теплоэнергетический потенциала региона. Авторами проведен пространственный анализ плотности распределения биоэнергии в регионе. Выявлены резервы использования потенциальной энергии и рассчитана возможная экономия от ее применения.

Abstract. The article reveals the necessity to use bioenergy sources for sustainable development of Altai krai. The paper gives an estimation of heat and power potential of the region. The authors have conducted a spatial analysis of density distribution of bioenergy in the region. The researchers have discovered the reserves of potential energy use and have calculated possible savings it involves.

Ключевые слова: устойчивое развитие, теплоэнергетический потенциал, пространственный анализ, источники биоэнергии, экономическая эффективность.

Keywords: sustainable development, heat and power potential, spatial analysis, bioenergy sources, economic efficiency.

Середина и конец первого десятилетия XX века характеризовались всплеском интереса как практиков, так и ученых к проблемам устойчивого развития. Так, первые попытки сформулировать основы устойчивого развития были приняты Международной комиссией по окружающей среде и развитию (МКОСР) в 1983 г. Результаты работы были опубликованы в книге «Наше общее будущее», содержащей концепцию устойчивого развития.

Наиболее полно смысл данного понятия отражает следующая трактовка: «устойчивое развитие – процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласована друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциалы для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений» [1, с. 92]. Эта формулировка широко используется как базовая во многих странах мира.

Ключевым условием обеспечения устойчивого развития территорий является использование возобновляемых источников тепло- и электроэнергии. Одним из таких альтернативных источников являются органические отходы жизнедеятельности животных. Использование данного сырья как источника энергии является достаточно новым явлением как для России в целом, так и для Алтайского края в частности. Однако на сегодняшний день имеются все предпосылки для его развития.

Так, в Алтайском крае насчитывается более 800 сельскохозяйственных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и хозяйств населения. Общее поголовье крупного рогатого скота в 2013 году составило 874,0 тыс. голов, свиней – 613,4 тыс. голов, овец – 225,9 тыс. голов, лошадей – 68,4 тыс. голов и птицы – 6678,3 тыс. голов. При этом основное поголовье КРС и лошадей сосредоточено в сельскохозяйственных организациях (50,1 и 70,0%), свиней и овец – в хозяйствах населения (74,0 и 78,0%) [4].

Ежегодно в хозяйствах всех категорий образуется до 18 млн т органических отходов. Внедрение на предприятии биогазовой установки обеспечит их полную переработку с последующим образованием тепло- и электроэнергии.

В Алтайском крае наиболее приоритетными и перспективными направлениями животноводства являются молочное и мясное скотоводство, свиноводство и птицеводство. Таким образом, в качестве расчетной базы были выбраны две подотрасли: скотоводство и свиноводство.

Исходя из статистических данных о поголовье КРС и свиней в административных районах Алтайского края и средней нормы получения энергии от одного животного, был рассчитан теплоэнергетический потенциал региона. Формула расчета следующая:

$$E_{\phi} = T\delta \cdot N\delta + T\beta \cdot N\beta ,$$

где E_{ϕ} – получение энергии биогаза из ОЖВ, ГВт*ч/год;

$T\delta$ – средняя норма получения энергии биогаза от 1 головы КРС, кВт*ч;

$N\delta$ – количество голов КРС, гол;

$T\beta$ – средняя норма получения энергии биогаза от 1 свиньи, ГВт*ч/год;

$N\beta$ – количество свиней, гол [2, с.181].

При этом рассчитанная средняя норма получения энергии от одной головы КРС составила 1497 кВт*час/год, а от 1 свиньи – 169 кВт*ч/год.

Полученные данные позволили районировать территорию Алтайского края по степени обеспеченности ее биоэнергетическим потенциалом (рис. 1).

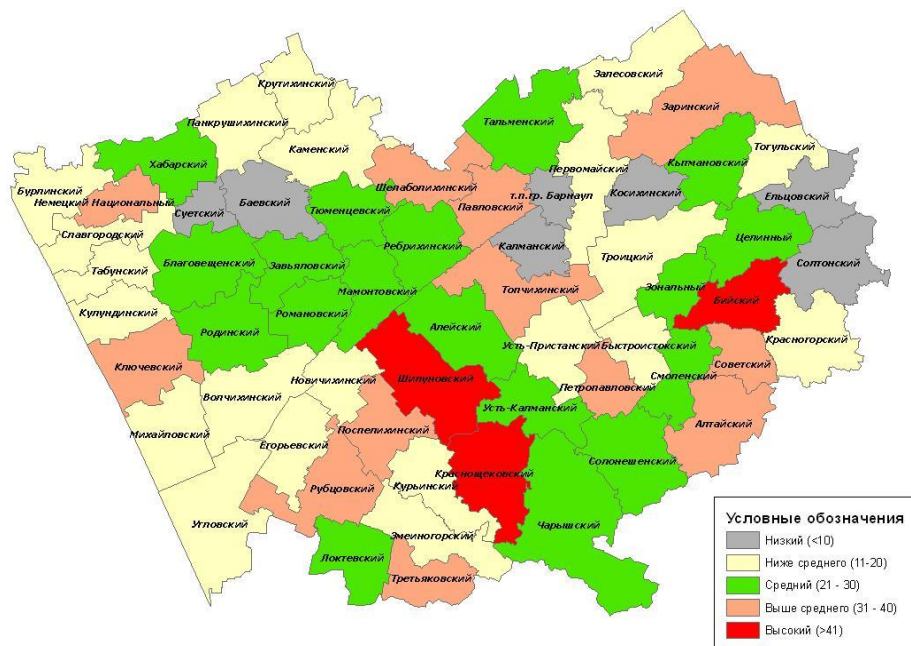


Рис. 1. Потенциал тепловой энергии при эксплуатации биогазовых установок в административных районах Алтайского края

На основании интегральной оценки теплоэнергетического потенциала в Алтайском крае было выделено 5 типов территорий: с высоким потенциалом – >41 гВт*ч/год, с потенциалом выше среднего – $31\text{--}40$ гВт*ч/год, средним – $21\text{--}30$, ниже среднего – $11\text{--}20$ гВт*ч/год и низким потенциалом – <10 гВт*ч/год.

Карта потенциальных возможностей производства тепловой энергии из биогаза показывает, что высоким потенциалом обладают центральные районы края, характеризующиеся развитым сельским хозяйством и густонаселенностью территорий. Это подтверждает и плотность распределения биоэнергетических источников в Немецком, Бийском, Петропавловском, Третьяковском и Павловском районах (табл. 1).

Исходя из площадей территорий и потенциала производства биоэнергии в крае, было выделено три группы районов: с высокой плотностью распределения полученной из биогаза теплоэнергии – $16,0\text{--}23,96$ МВт*ч/км², средней – $8,0\text{--}15,99$ МВт*ч/км², и низкой плотностью распределения – $0\text{--}7,99$ МВт*ч/км².

На основании официальных данных о ежегодном потреблении тепловой энергии в административных районах Алтайского края и рассчитанного биоэнергетического потенциала, было установлено следующее [4]:

- ✓ объемов получаемого из биогаза тепла достаточно, чтобы покрыть до 100% потребляемой в районах энергии;
- ✓ избыток биотоплива, получаемый в Алейском, Зональном, Краснощевском, Курьинском, Кытмановском, Петропавловском и Тогульском районах, целесообразно использовать для производства электроэнергии.

Таблица 1

Районы с высокой плотностью распределения потенциальной тепловой энергии на территории Алтайского края, МВт*ч/км²

Административные районы	Плотность распределения потенциальной тепловой энергии, МВт*ч/км ²
Немецкий	23,96
Бийский	23,33
Петропавловский	22,50
Советский	19,91
Третьяковский	16,25
Павловский	16,19

Дополнительный доход принесет продажа экологически чистых удобрений, образующихся в результате переработки биомассы. Очищенный от двуокиси углерода и прочих примесей биометан можно закачивать в газовые сети и двигатели внутреннего сгорания, что позволит существенно сократить ежегодные затраты на топливо для автомобилей и сельскохозяйственной техники (рис. 2).

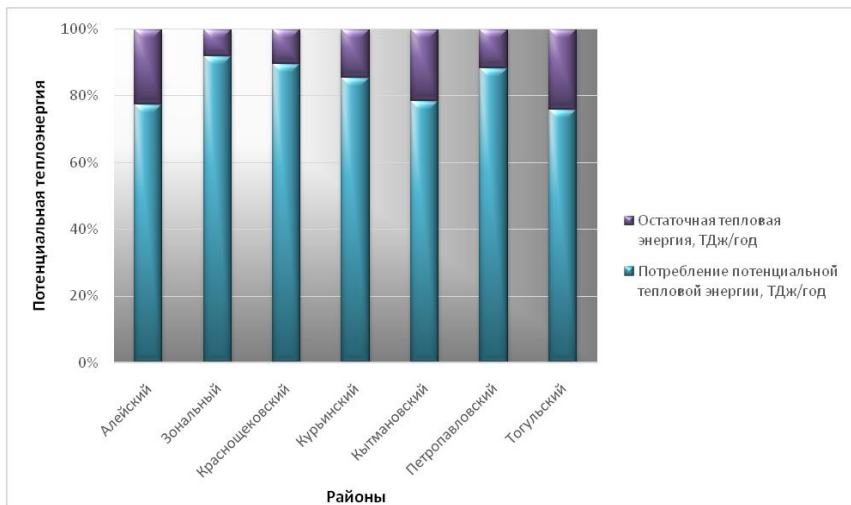


Рис. 2. Потребление и резервы использования потенциала тепловой энергии в районах Алтайского края, 2013 г.

Согласно рисунку 2, резервы использования потенциальной тепловой энергии в районах достаточно высокие. Так, в Кытмановском районе значение показателя достигает 21,52%, в Алейском районе – 22,55%, Тогульском – 24,23%. Избыточный объем получаемого биогаза, как было отмечено выше, можно использовать для производства электроэнергии. Это позволит сэкономить в некоторых районах края до 18,71 млн руб/год.

Учитывая годовую норму потребления тепловой энергии в районах, а также средний тариф на тепло в размере 0,86 млн руб/ГВт*ч/год, можно рассчитать общие затраты на оплату теплоэнергии [5]. Аналогичные расчеты проведем для потенциального объема энергии, получаемой из биогаза. При этом себестоимость производства 1 гВт*ч биоэнергии составляет 250 тыс. руб. [3]. По результатам расчетов определим потенциальную экономию (табл. 2)

Таблица 2

Потенциальная экономия затрат на теплоэнергию в районах Алтайского края, %

Административный район	Затраты на тепловую энергию, млн руб/ ГВт*ч/год	Затраты на потенциальную тепловую энергию, млн руб/ ГВт*ч/год	Оптимальные затраты, млн руб/ ГВт*ч/год	Экономия, %
Алейский	19,19	7,23	5,60	70,84
Алтайский	36,84	8,68	15,75	57,24
Баянский	14,46	2,33	8,80	39,18
Бийский	63,09	12,67	32,31	48,79

Проведенный анализ показал, что высокий биоэнергетический потенциал в некоторых районах Алтайского края позволяет экономить до 70% затрат на теплоэнергию (например, в Алейском районе). Это связано с тем, что производство 1 гВт*ч биоэнергии обходится в 3,5 раза дешевле, чем покупка эквивалентного объема теплоэнергии у государства. Значительной экономии от потребления потенциальной энергии можно достичь также в Краснощековском, Крутихинском, Кытмановском, Тогульском и Петропавловском районах. Отметим, что средняя стоимость одной биогазовой установки составляет 10–50 млн руб. Срок окупаемости установки – 1–3 года [3].

Итак, оценка энергетического потенциала использования отходов животноводства показала, что объемов получаемого из биогаза тепла достаточно для удовлетворения годовой потребности в нем со стороны предприятий и населения края. Таким образом, развитие биогазового рынка является не только необходимым условием обеспечения устойчивого развития региона, но и фактором роста экономики Алтайского края.

Библиографический список

1. Валентей С., Нестеров Л. Человеческий потенциал: новые измерители и новые ориентиры // Вопросы экономики. – 1999. – №2. – С. 90–102.
2. Семенова К.А. Количественная оценка биоэнергетического потенциала Томской области // Известия Томского политехнического университета. – 2013. – С. 179–184.
3. Деньги из навоза / Я-фермер.RU [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ya-fermer.ru/dengi-iz-navoza>.

4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ak.gks.ru>.

5. Управление Алтайского края по государственному регулированию цен и тарифов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.altaitarif22>.

ЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО СУБСИДИРОВАНИЯ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

THE IMPORTANCE OF AGRICULTURAL SUBSIDIES FOR REGIONAL AGRICULTURAL ENTERPRISES (BY THE EXAMPLE OF ALTAI REGION)

М.Н. Семиколонова, к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и анализ»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
semikmn@mail.ru, М.Н. Semikolenova

А.С. Святкина, магистрант, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»,
Россия, г. Барнаул, anastasiya.sv91@gmail.com, A.S. Svyatkina

Аннотация. Рассмотрены финансовые результаты развития сельскохозяйственного производства в Алтайском крае за период 2007–2012 гг. и предпосылки предоставления государственных субсидий сельскохозяйственным товаропроизводителям из бюджета. Приведены результаты анализа эффективности предоставления субсидий сельскохозяйственным товаропроизводителям Алтайского края.

Abstract. The article provides an overview of the financial results of development of agricultural enterprises of Altai territory in 2007–2012 and reasons for subsidizing agribusiness from the budget. The analysis of efficiency of subsidies to agricultural enterprises of Altai Region is given.

Ключевые слова: субсидии сельскохозяйственным товаропроизводителям, государственная финансовая поддержка, эффективность государственных субсидий.

Keywords. agricultural subsidies, government financial support, effectiveness of government subsidies.

В системе государственного регулирования рынка сельскохозяйственной продукции ведущее место занимает субсидирование сельскохозяйственных товаропроизводителей в целях поддержания стабильного уровня доходов. В пользу необходимости государственной финансовой поддержки фермеров можно привести следующие доводы [1, 2]:

1) подверженность объема выпуска сельскохозяйственной продукции непредсказуемым погодным условиям;

2) низкая эластичность спроса на сельскохозяйственную продукцию, ведущей к значительным колебаниям доходов фермеров (значительная зависимость от конъюнктуры рынка);

3) невозможность диктовать свои цены по сравнению с промышленным сектором, у которого сельхозтоваропроизводители закупают средства произ-

водства (технику, удобрения, топливо), а также опережающий рост цен на промышленные товары.

Государственная ресурсная поддержка может быть предоставлена в различных формах: налоговые льготы, компенсация процентной ставки банковского кредита, лизинговых платежей, а также перечисление денежных средств на расчетный счет производителя [3].

Проблемы развития аграрного сектора и системы государственного финансирования фермеров особенно актуальны для Алтайского края, где доля ВРП по виду деятельности «сельское хозяйство», а также доля занятых в сельском хозяйстве значительно выше, чем в среднем по России.

Охарактеризуем финансовое состояние сельхозтоваропроизводителей Алтайского края (табл. 1). Рентабельность продаж сельскохозяйственных организаций края за период 2007–2012 гг. была выше среднероссийских показателей. По уровню долговой нагрузки сельскохозяйственные организации края выглядят хуже: соотношение выручки и кредитных обязательств в рассматриваемом периоде было выше среднероссийских показателей в 2–3 раза. Очень низки показатели обновления сельскохозяйственной техники: коэффициент обновления не превышал 4% в рассматриваемом периоде. Для сравнения: в среднем по Российской Федерации коэффициент обновления техники в сельскохозяйственных организациях составил в 2012 году 4,9%.

Таблица 1

Показатели финансового состояния предприятий Алтайского края по виду деятельности «сельское хозяйство» в 2007–2012 гг.

Наименование показателя	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Коэффициент автономии, %	51,6	46,2	41,4	42,6	43,0	40,9
Коэффициент обновления сельскохозяйственной техники, %	2,1	3,0	1,5	2,5	4,0	2,2
Соотношение выручки и кредитных обязательств, раз	3,0	2,0	1,3	1,4	1,2	1,0
Рентабельность продаж, %	15,3	15,2	9,2	16,5	14,8	10,2
Рентабельность активов, %	9,6	8,7	3,1	7,1	6,5	3,2
Расчетная среднегодовая ставка процента по кредитам, %	4,8	10,6	12,2	12,0	10,4	7,6

Рентабельность продаж в рассмотренном периоде была выше средней стоимости кредитов для сельскохозяйственных организаций края. Однако рентабельность активов, являющаяся более корректной для сравнения с процентной ставкой с точки зрения финансового менеджмента, была ниже средней ставки кредитам в 2008–2012 гг. Инвестирование за счет заемных средств в таких условиях экономически нецелесообразно для организации, так как процентные платежи «съедают» не только прибыль от основной деятельности, но и активы организации. Высокие процентные ставки являются не последним по значимости фактором крайне низких темпов обновления основных фондов в аграрном секторе края.

Помимо нестабильности доходов и рентабельности существенной проблемой в сельском хозяйстве является диспаритет цен на аграрную продукцию

и промышленные товары, приобретаемыми сельскохозяйственными организациями. По данным Росстата, рост цен на сельскохозяйственную продукцию в Российской Федерации за период 2003–2012 гг. составил 290%, а на промышленные товары и услуги, приобретенные сельскохозяйственными организациями, – 334%. Для сельскохозяйственных товаропроизводителей Алтайского края за последние 10 лет значительно выросли цены на ГСМ, комбикорм и удобрения; сравнительно низким был рост цен на сельскохозяйственную технику.

В связи со значительным ростом цен на промышленные товары болезненной стала отмена субсидий фермерам на возмещение части затрат по приобретению ГСМ и удобрений (в связи с принятием Российской Федерацией обязательств по снижению торговых барьеров при вступлении в ВТО), представлявших до 2013 года. Так, в 2012 году в Алтайском крае на льготное обеспечение фермеров ГСМ в растениеводстве было направлено 750 млн рублей (17% от общего объема государственного финансирования, направленного сельскохозяйственным организациям края).

Значительные суммы из бюджета в 2012 году были направлены на компенсацию процентной ставки по инвестиционным кредитам алтайских аграриев (33% всех средств, или 1,45 млрд рублей). Для повышения доступности кредитных ресурсов за период 2007–2012 гг. сельскохозяйственным товаропроизводителям было выделено почти 9,5 млрд рублей. Покрытие государственными субсидиями процентных платежей фермеров края колебалось с 60 до 88% за год.

Общий объем государственной поддержки аграрного сектора экономики края вырос в абсолютном выражении с 2007 года, но доля субсидий в выручке сельскохозяйственных товаропроизводителей постоянно снижалась (рис.).



Объем государственного финансирования сельскохозяйственных организаций Алтайского края в 2007–2012 гг., млрд руб.

Оценим, как повлияла государственная поддержка на прирост выпуска в сельском хозяйстве Алтайского края (табл. 2).

Направления бюджетных средств в сельское хозяйство Алтайского края в 2007–2012 гг. привело к увеличению выпуска сельскохозяйственной продукции в денежном выражении: всего за 6 лет на рубль господдержки был получен прирост выручки организаций сельского хозяйства края в размере 1 рубль 1 ко-

пейка. Согласно данной методике предоставление господдержки в 2007–2012 гг. оценивается в целом как эффективное.

Таблица 2

Прирост выпуска в сельском хозяйстве в результате оказания государственной финансовой поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям Алтайского края за период 2007–2012 гг.

Наименование показателя	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Итого за 6 лет
Выручка, млн. руб.	20514,6	24344,5	25311,4	34857,7	36079,1	37839,0	178946,2
Затраты на основное производство, млн. руб.	19658,2	21206,8	21618,6	32527,1	30321,1	32489,3	157821,1
Господдержка, млн. руб.	3792,1	4132,4	3972,1	3139,9	4625,9	4363,2	24025,6
Прирост валовой продукции от господдержки, млн. руб.	3957,3	4743,8	4650,6	3364,9	5504,4	5081,6	27302,6
Эффективность господдержки, руб. на руб.	1,0	1,1	1,2	1,1	1,2	1,2	1,1

Оценим степень эффективности использования сельскохозяйственными организациями края государственной поддержки [7]. За критерий оценки взято отношение прибыли текущего года сельскохозяйственных организаций к сумме прибыли за прошлый год и объему господдержки в текущем году. Согласно данному коэффициенту в 2007–2012 гг. эффективность господдержки была довольно низкой (табл. 3).

Таблица 3

Оценка эффективности государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей Алтайского края в 2007–2012 гг.

Год	Чистая прибыль за текущий год, млн. руб.	Чистая прибыль за прошлый год, млн. руб.	Господдержка в текущем году, млн. руб.	Коэффициент эффективности работы сельскохозяйственных организаций с учетом предоставленной господдержки	Эффективность
2007	3262,1	778,3	3792,1	0,7	Средняя
2008	4009,7	3262,1	4132,4	0,5	Низкая
2009	1627,4	4009,7	3972,1	0,2	Очень низкая
2010	4292,1	1627,4	3139,9	0,9	Средняя
2011	4705,7	4292,1	4625,9	0,5	Низкая
2012	2613,7	4705,7	4363,2	0,3	Низкая

Согласно Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. заменой субсидий на ГСМ и удобрения должны стать несвязанные субсидии в растениеводстве (на 1 гектар посевной площади) и субсидии в расчете на 1 кг реализованного молока. На цели оказания несвязанной поддержки растениеводства из федерального бюджета в 2014 году Алтайскому краю будет выделен 881 млн рублей; минимальная ставка такой федеральной субсидии в соответствии с Приказом Минсельхоза РФ № 4 от 11.01.2013 г. со-

ставит около 111 рублей на 1 га; а в среднем на 1 га всех посевных площадей в Алтайском крае придется около 160 рублей. При условии, что региональный бюджет выделяет в 2014 году от 111 до 195 руб. на 1 га (Постановление Администрации края № 70 от 21.02.2014 г.), общая сумма несвязанной поддержки не превысит 400 рублей на 1 га (при себестоимости возделывания 1 га зерновых культур в 2012 году 1,8 тыс. рублей).

На поддержку молочного скотоводства из федерального бюджета в виде субсидий на 1 кг реализованного молока в 2014 году будет направлено 339 млн рублей. Средний объем федеральной субсидии в расчете на 1 кг реализованного молока (исходя из фактических данных о производстве молока за 2013 г.) составит около 25 копеек. С 2015 года субсидии будут предоставляться только на молоко высшего сорта.

Таким образом, в Алтайском крае сельскохозяйственным организациям предоставляются разнообразные формы финансовой поддержки из бюджета, но объемы господдержки не высоки. Эффективность государственной поддержки аграриев оценена как низкая. Субсидии служат источником финансирования текущей деятельности, но обновление основных фондов недоступно для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Библиографический список

1. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: учебник. – М.: Инфра-М, 2003.
2. Кучин С.А. Мировой опыт финансовой поддержки аграрного сектора экономики и возможность его адаптации в России <http://www.uecs.ru/marketing/item/1497-2012-08-03-10-57-04>
3. Семина Л.А. Государственная поддержка развития инвестиционно-инновационной деятельности в регионе // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – №11.
4. Доклад Главного управления сельского хозяйства Алтайского края о ходе и результатах реализации в 2012 году целевых программ в сфере развития сельского хозяйства Алтайского края. – Барнаул, 2013.
5. Центральная база статистических данных Росстата <http://cbsd.gks.ru>
6. Единая межведомственная информационно-статистическая система <http://www.fedstat.ru/indicators/start.do>
7. Петрова С.Ю., Фролова О.А. Оценка экономической эффективности работы сельскохозяйственных организаций с учетом использования государственной поддержки // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 10.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – ОСНОВА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

FORMATION INVESTMENT AND INNOVATION ACTIVITY – BASED ON SOCIO-ECONOMIK DEVELOPMENT

Л.А. Семина, д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и анализ»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
seminalarisa@yandex.ru, L.A. Semina

Аннотация. Рассмотрен ряд элементов инвестиционно-инновационной деятельности, позволяющих оценить деятельность экономического субъекта с точки зрения использования ресурсного потенциала, целесообразности и структуры инвестирования средств в инновации и выработать стратегические направления дальнейшего развития.

Abstract. The article considers a number of elements of investment and innovation activity, to evaluate the activities of an economic entity from the point of view of use of the resource potential, feasibility and patterns of investment in innovation and to develop strategic directions for further development.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационная деятельность, субъекты инвестиционно-инновационной деятельности, объекты инвестиционно-инновационной деятельности, элементы инвестиционно-инновационной деятельности, инвестиционная стратегия.

Keywords: investment and innovation activities, the subjects of investment-innovative activity, objects of investment-innovative activity, elements of investment-innovative activity, investment strategy.

Финансово-экономический кризис, поразивший мировую экономику, показал необходимость развития инвестиционно-инновационной деятельности территорий с целью обеспечения устойчивого социально-экономического развития. Привлечение инвестиций, использование инвестиционных ресурсов приведет к оживлению инновационной активности в организациях, что будет способствовать восстановлению конкурентоспособности продукции и увеличению финансовых результатов деятельности экономических субъектов. Инвестиционно-инновационная деятельность связана с инвестированием в производство инноваций, представляющая собой системный и последовательный процесс по реализации инновационно-инвестиционных проектов, стимулированию инвестиционной активности хозяйствующих субъектов с целью обеспечения конкурентных преимуществ в прогнозном периоде (на основе рыночной ориентации). Инвестиционно-инновационная деятельность связана с инвестированием в производство инноваций. Основной целью инвестиционно-инновационной деятельности должно стать создание оптимальных условий для развития и активизации использования инновационного потенциала на основе инвестиций. Инвестиционно-инновационная деятельность предполагает взаимодействие между субъектами по поводу генерирования или трансформации объектов инвестиций (инновационно-инвестиционных продуктов) (рис.).

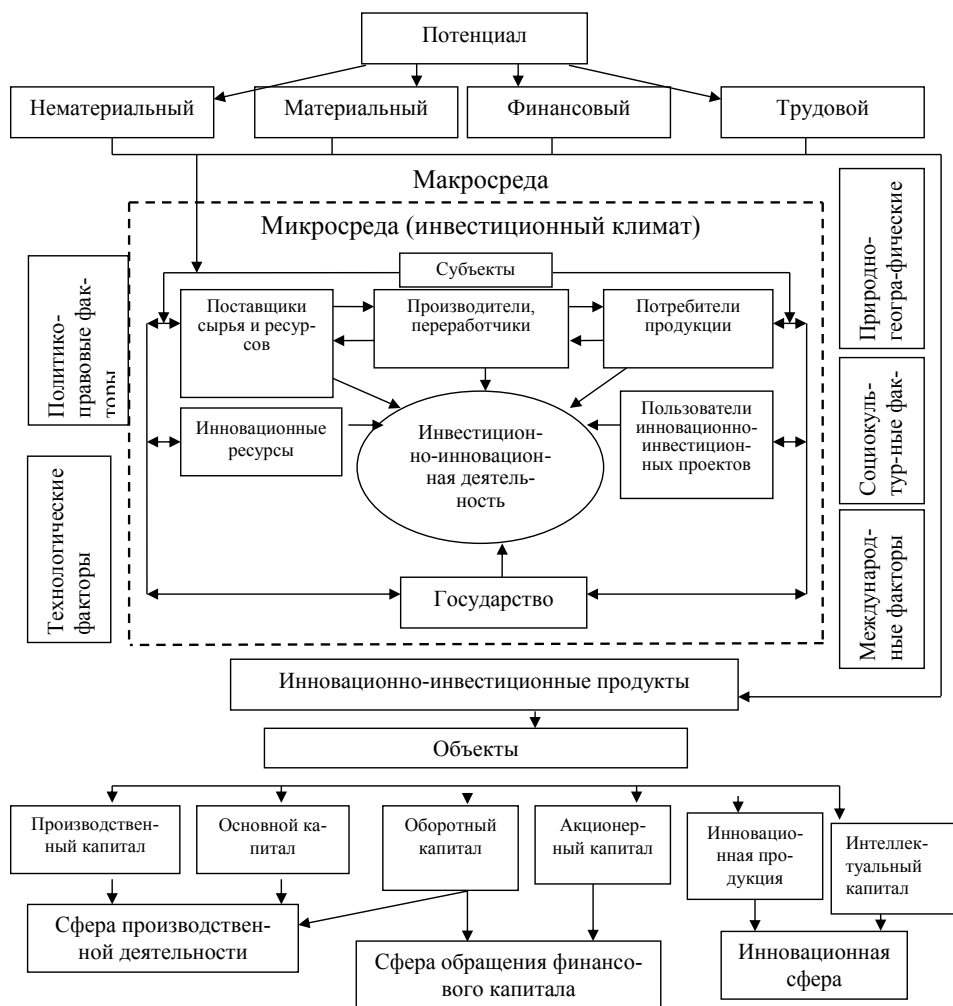


Схема взаимодействия субъектов и объектов инвестиционно-инновационной деятельности

Результаты исследования показали, что участникам инвестиционно-инновационной деятельности целесообразно использовать маркетинговые приемы и методы от момента принятия решения об инвестировании до завершающей стадии иновационно-инвестиционного проекта, включающего: предынвестиционную фазу (исследования рынка иноваций и маркетинговая оценка проекта на основе SWOT-анализа), фазу инвестиций (формирования инвестиционного портфеля (затраты), выбор проекта); эксплуатационную фазу (оценка уровня

окупаемости проекта в соответствии со стадией жизненного цикла с учетом инструмента контроллинга – управления по отклонениям), что даст возможность получить конкурентные преимущества (экономия временного лага и затрат).

Инвестиционный климат как важный элемент инвестиционно-инновационной деятельности, фактически является средой, в которой протекает инвестиционный процесс. Инвестиционный климат состоит из инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности. Инвестиционная активность представляет собой интенсивность инвестиционных вложений, характеризующаяся объемами и темпами привлечения инвестиций и получением социально-экономического результата при эффективном использовании инвестиционных вложений. По мнению ряда авторов, основным источником инновационной активности должно стать законодательное стимулирование развития предпринимательства территорий [1, 2]. Инвестиционный климат как важный элемент инвестиционно-инновационной деятельности фактически является средой, в которой протекает инвестиционный процесс. Инвестиционный климат состоит из инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности. Инвестиционная активность представляет собой интенсивность инвестиционных вложений, характеризующаяся объемами и темпами привлечения инвестиций и получением социально-экономического результата при эффективном использовании инвестиционных вложений. Инвестиционная привлекательность представляет собой объективные предпосылки для инвестирования и количественно выражается в объеме капитальных вложений, которые могут быть привлечены в регион исходя из присущих ему инвестиционного потенциала и уровня некоммерческих инвестиционных рисков. Инвестиционный потенциал складывается в виде суммы объективных предпосылок для инвестиций, зависящей как от разнообразия сфер и объектов инвестирования, так и от их экономического здоровья. Инвестиционный риск отражает целесообразность осуществления капиталовложений на данной территории, вероятность потери инвестиций и дохода от них. Инвестиционный риск является качественной стороной инвестиционной привлекательности. Инвестиционная привлекательность является обобщающим факторным признаком, инвестиционная активность – зависимым от него результативным признаком, т.е. возникающая между ними взаимосвязь носит корреляционный характер. Рассматривая инвестиционно-инновационную деятельность как сложную многоуровневую многофункциональную экономическую систему, при ее формировании и развитии следует использовать направления ее деятельности, обеспечивающие ее системную рациональность. Связи между субъектами и объектами инвестиционно-инновационной деятельности разнообразны. Необходимо выделить из них системообразующие связи и выявить характер их проявления в направлениях развития именно инвестиционной деятельности. Вышеперечисленные элементы инвестиционно-инновационной деятельности позволяют оценить деятельность экономического субъекта с точки зрения использования ресурсного потенциала, целесообразности и структуры инвестирования средств и разработать стратегические направления дальнейшего развития, которые находят свое отражение в инвестиционно-ин-

новационной стратегии по реализации принципиально новых технических и технологических решений со значительной оптимизацией степени риска.

Активная инвестиционная стратегия – это стратегия, связанная с инновациями, реализующими принципиально новые технические и технологические решения со значительной степенью риска. Исходя из этого, активную инвестиционную стратегию применительно к современным условиям развития территорий условно можно рассматривать как инвестиционно-инновационную стратегию развития региона.

Инвестиционно-инновационная стратегия развития территорий региона должна включать в себя постепенное улучшение качества жизни, формирование класса эффективных собственников и менеджеров, повышение инвестиционной привлекательности разных территорий за счет принятия государством части инвестиционных рисков и обеспечения преференций для инвесторов, развития инновационной деятельности, поскольку именно инновации позволяют стратегически развиваться объекту инвестирования.

Инвестиционно-инновационная деятельность имеет ряд особенностей, которые следует учитывать при определении и прогнозировании риска.

1. Инвестиции могут направляться в самые различные инвестиционные мероприятия, которые существенно разнятся как по степени доходности, так и по риску, поэтому возникает необходимость оптимизации портфеля инвестиций по этим критериям.

2. На результаты инвестиционно-инновационной деятельности влияют самые разнообразные факторы, которые отличаются между собой как по степени влияния на уровень риска, так и по неопределенности.

3. Жизненный цикл инвестиционного проекта может быть довольно значительным, исчисляемым несколькими годами, и в этих условиях очень трудно учесть все возможные факторы и их влияние на доходность, и величину риска инвестиций и инноваций.

4. Для определения инвестиционного и инновационного рисков в большинстве случаев отсутствует представительная статистическая информация за предшествующий период, на основе которой можно было бы его спрогнозировать при реализации аналогичного инвестиционного проекта [3].

Таким образом, инвестиционно-инновационная деятельность является основой развития объекта инвестирования региона и направлена на достижение определенных целей в прогнозном периоде с использованием инновационных решений.

Библиографический список

1. Гражданкин В.А. Стимулирование инновационной активности // Альманах современной науки и образования. – 2008. – №9. – С. 29–31.
2. В Государственной думе обсудили, как вовлекать бизнес в сферу инноваций. [Электронный ресурс]. – <http://allmedia.ru/headlineitem.asp?id=456475>.
3. Семина Л.А., Санду И.С. Развитие инвестиционно-инновационной деятельности в аграрном секторе: монография. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та – 2013. – 208 с.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ – ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

ENVIRONMENTAL SAFETY IS THE BASIS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

Е.Ю. Скачко, к.б.н., главный специалист, Администрация Алтайского края, Россия,
г. Барнаул, eskachko@rambler.ru, E.U. Skachko

В.Н. Стась, к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и анализ»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
vstas_50@mail.ru, V.N. Stas

Аннотация. Рассмотрены вопросы экологического развития, задачи, решаемые в стране и Алтайском крае.

Abstract. This article presents environmental development issues, and problems solved in the country and the Altai region.

Ключевые слова: экология, экологическая безопасность, анализ, охрана окружающей среды, стратегическая политика.

Keywords: ecology, environmental safety, analysis, environmental protection, strategic politics.

Одной из особенностей современного этапа развития является интеграция природоохранных, экономических и социальных целей для осуществления концепции устойчивого роста на всех уровнях управления. В связи с обострением проблем охраны окружающей среды в последние годы задачи экологической безопасности должны быть приоритетными как на государственном, так и на региональном уровнях. В общенациональном масштабе они были сформулированы в документе «Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года», утвержденном Президентом 30 апреля 2012 года [1]. В этом программном документе обоснована необходимость обеспечения экологической безопасности при модернизации экономики и в процессе инновационного развития страны. Определены стратегическая цель и основные задачи, которые необходимо решить до 2030 года в области охраны окружающей среды, обеспечения экологической безопасности, а также выработаны механизмы для их достижения. В качестве стратегической цели определено решение социально-экономических задач, обеспечивающих экологически ориентированный рост экономики и внедрение экологически эффективных инновационных технологий, развитие экономического регулирования и рыночных инструментов, научного и информационно-аналитического обеспечения охраны окружающей среды и экологической безопасности. В частности, предусмотрена презумпция экологической опасности планируемой экономической и иной деятельности, а также обязательность оценки намечаемого воздействия на окружающую среду при принятии решений об осуществлении любых видов деятельности вплоть до их запрещения. Одним из важнейших механизмов реализации политики определена направленность воспитания и обучения в образовательных учреждениях на формирование экологически ответственного поведения. Предусмотрено включение вопросов охраны окружающей среды в новые образовательные стандарты, предполагается

государственная поддержка деятельности образовательных учреждений по развитию системы подготовки и повышения квалификации в данной области. Прежде всего, это касается руководителей организаций и тех специалистов, которые принимают решения, последствия которых могут оказать негативное воздействие на окружающую среду.

В соответствии с данным документом, приоритетами устойчивого развития в 21 веке становятся разработка и внедрение современных технологий, а на их основе – формирование новых рынков экологических товаров и услуг, переработка отходов, мониторинг и прогнозирование состояния окружающей среды. Это должно обеспечить экологическое развитие на новом технологическом уровне, внедрение инноваций для решения природоохранных задач.

Для достижения устойчивого развития необходима интеграция социально-экономической и природной систем, усиление их взаимодействия. Этот процесс исторически обусловлен и вызван объективной потребностью общества, однако, проблемы нерационального природопользования все больше углубляются под воздействием экономических факторов, приводят к деградации природной среды и ухудшению условий жизни людей. В связи с этим необходимо превратить природные ресурсы в особый объект управления на всех уровнях, а разработку мер регулирования природного и экономического потенциала рассматривать как наиболее важную задачу для функционирования и устойчивого развития общества.

Как известно, 2013 год был объявлен Годом охраны окружающей среды в Российской Федерации, в связи с чем разработаны и приняты соответствующие меры как в целом по стране, так и по всем регионам. В Алтайском крае эта работа проходила под руководством и при непосредственном участии губернатора, который возглавил созданный в ноябре 2012 года Общественный совет по вопросам экологической безопасности. Основные задачи данной структуры:

- разработка рекомендаций и предложений по вопросам экологической безопасности и охраны окружающей среды в регионе;
- формирование экологической культуры населения;
- реализация значимых природоохранных проектов;
- повышение эффективности долгосрочных целевых программ в сфере охраны окружающей среды и использования природных ресурсов.

Работа данного Общественного совета направлена на обеспечение экологической безопасности при развитии промышленности, сельского хозяйства, лесного хозяйства, туризма, охраны животного мира, а также на создание новых и поддержание действующих особо охраняемых природных территорий (ООПТ) и на экологическое просвещение.

Некоторые конкретные решения по этим направлениям уже приняты и выполняются на краевом уровне, однако для успешного выявления экологических проблем важно иметь единую систему взаимодействия органов власти и бизнеса, общественных организаций, научно-образовательных учреждений, СМИ, музеев и других структур.

В рамках региональных целевых программ реализуются мероприятия, призванные обеспечить экологическую безопасность и развитие природно-ресурс-

ного потенциала Алтайского края. В 2012 году на финансирование региональных целевых программ по направлению «Экологическая безопасность» было направлено 71,1 миллионов рублей. Наибольший удельный вес (51,2%) среди источников финансирования в отчетном периоде занимают средства краевого бюджета в сумме 36,4 млн руб. Кроме того, на реализацию целевых программ данного направления были выделены средства из местных бюджетов в размере 31,8 млн руб., из внебюджетных источников финансирования – 2,9 млн руб.

По сравнению с уровнем предыдущего года финансирование в общей сумме увеличилось на 42,7 млн руб., в том числе за счет средств краевого бюджета увеличение составило 8 млн руб., местных бюджетов – 31,8 млн руб., внебюджетных источников – 2,9 млн руб.

В 2012 году начала действовать Ведомственная целевая программа (ВЦП) «Развитие системы обращения с отходами производства и потребления на территории Алтайского края» на 2012–2016 гг. и на перспективу до 2020 года. На ее реализацию в 2012 было направлено 34,7 млн руб., в том числе из местных бюджетов 31,8 млн руб., от внебюджетных источников – 2,9 млн руб.

В рамках программы «Развитие лесов Алтайского края» на 2011–2015 годы было предотвращено экологического ущерба на 19,2 млн руб. Однако существует отрицательная динамика: по сравнению с 2011 годом величина данного показателя уменьшилась на 27 млн руб., или на 58,4%.

В рамках данного направления проводились лесовосстановительные мероприятия, такие как посадка лесных культур – 2050 гектаров, дополнение лесных культур – 2348 гектаров, уход за лесными культурами – 599 гектаров, подготовка почвы под лесные культуры – 2155 гектаров, выращивание посадочного материала – 11,7 миллионов штук, устройство противопожарных минерализованных полос – 820 км. В результате площадь не покрытых лесом земель на лесных участках, пострадавших от пожаров, сократилась на 2050 гектаров. По сравнению с прошлым годом по всем параметрам произошло увеличение, кроме показателя «выращивание посадочного материала». Наибольшее увеличение произошло по показателю «устройство противопожарных минерализованных полос» – на 644 километра.

Алтайский край в силу сложившейся структуры экономики относится к относительно экологически чистым регионам. Уровень экологической нагрузки на экономику пока значительно ниже, чем в других регионах Сибирского Федерального Округа. В 2012 году Алтайский край стал лауреатом международного экологического конкурса Европейско-Российского Центра эколого-экономического и инновационного развития «ЕвроРосс» в номинации «Экологическая политика региона».

Однако следовало бы включиться в работу сформированной в 2011 году технологической платформы «Технология экологического развития», позволяющей объединить усилия и средства для снижения негативного воздействия различных факторов на окружающую среду. Технологическая платформа (ТП) – это объединение научных, образовательных организаций и бизнеса для разработки современных «зеленых» технологий. Такая форма стимулирования внедрения инноваций предусмотрена в Концепции долгосрочного социально-эко-

номического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной Правительством России в 2008 году. Таким образом, в сфере охраны природы предполагается использовать инновации с участием как органов власти, так и предпринимателей. В следующем 2015 году начнется второй этап действия ТП, целью которого определено достижение Российской Федерацией к 2017 году по приоритетным проектам мирового уровня и реализация перспективных природоохранных проектов. На завершающем этапе (2018–2020 гг.) должно быть обеспечено лидерство России по приоритетным проектам и достижение мирового уровня по перспективным проектам. Вхождение Алтайского края в данную ТП тем более актуально, что несмотря на предпринимаемые меры, внутри региона формируются полюса экологического неблагополучия, что негативно отражается на качестве жизни людей, их здоровье и продолжительности жизни. Основными проблемами в сфере экологической безопасности являются:

- загрязнение воздуха, поверхностных водных ресурсов, почв в результате хозяйственной деятельности человека;
- недостаточное развитие территориальной системы экологического мониторинга;
- наличие территорий с низким качеством питьевой воды;
- слабое развитие инфраструктуры по сбору, переработке и захоронению отходов;
- низкая экологическая культура населения.

Решение данных проблем требует незамедлительного комплексного подхода и выработки стратегической политики региона с приоритетом экологического аспекта развития. Разработка стратегической политики в современных условиях должна учитывать сложившиеся взаимосвязанные тенденции: глобализацию экономики, мировой экономический кризис, регионализацию хозяйственных связей. Долгосрочные решения на всех уровнях управления необходимо принимать с учетом и предвидением их последствий на природную среду и условия жизни населения, причем не только данной конкретной территории или страны, но и соседних. В связи с этим особое значение придается созданию межрегиональных и межгосударственных образований, таких как Региональное объединение по приграничному сотрудничеству 6 регионов «Наш общий дом Алтай». При его создании был изучен и использован опыт взаимодействия приграничных государств в Европе в рамках созданного в 1978 году Альпийско-Адриатического рабочего сообщества (ААРС). В 2002 году на конференции в г. Белокуриха было принято решение, а в следующем году создан Международный Координационный Совет (МКС) из представителей 6 регионов четырех стран: России (Алтайский край и Республика Алтай), Казахстана, КНР и Монголии. Основная идея развития региона «Большой Алтай» – на основе привлечения бюджетных и частных инвестиций создать развитую инфраструктуру транспорта и туризма. Средства, полученные от туристической деятельности, направлять в основном в экологически чистое сельскохозяйственное производство, а прибыль от всех видов деятельности использовать преимущественно на разработку полезных ископаемых во всех этих приграничных регионах. Ос-

новная цель МКС – содействие органам власти данных регионов в обеспечении устойчивого социально-экономического развития административно-территориальных образований, повышение уровня жизни населения. МКС представляет собой межрегиональную интеграцию нового типа в Азии, организывает Международные конференции по научно-техническому и экономическому сотрудничеству в Алтайском регионе. Эти форумы являются дискуссионной платформой по обмену информацией, выработке инициатив, обсуждению вопросов взаимодействия власти, общественности и бизнеса. На них проходит общественное обсуждение проблем и возможностей международного и приграничного сотрудничества, вырабатываются общие решения. Организация выполнения решений возложена на МКС, который действует на принципах партнерства в соответствии с «Положением о региональном объединении по приграничному сотрудничеству». Основные возможности интеграции – в повышении эффективности использования производственной и социальной инфраструктуры в регионе на основе согласованных действий участников при сохранении культурно-исторических и природных богатств, в условиях развития и укрепления взаимопонимания и доверия.

Библиографический список

Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года: утверждены Президентом РФ 30 апреля 2012 года. – URL: <http://kremlin.ru/acts/15177>.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОГРАММНОГО БЮДЖЕТА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ: ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ

THE FORMATION OF THE PROGRAMME BUDGET IN THE ALTAI REGION: THE BASIC DIRECTION OF WORK

В.Н. Стрижкина, к.э.н., доцент кафедры «Региональная экономика и управление»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
gmu@econ.asu.ru, V.N. Strizhkina

Аннотация. Внедрение стопроцентного программного бюджета по расходам в Алтайском крае предполагается в 2015 году. Сегодня же программы бюджета существуют сами по себе, а государственные программы и их паспорта являются пока дополнительными материалами, сопровождающими бюджет и никак не пересекаются.

Abstract. The introduction of absolute programme budget for the costs in the Altai territory is expected in 2015. Today, the programme budget exist by themselves, and the state programs and their passports are supplementary materials accompanying the budget and does not intersect.

Ключевые слова: региональный бюджет, программный бюджет, государственная программа, бюджетные расходы.

Keywords: the regional budget, the programme budget, the state program and budget expenses.

За последние годы на федеральном и региональном уровнях был проведен ряд важных бюджетных реформ, направленных на повышение эффективности бюджетных расходов.

Правительством Российской Федерации задано важное направление – внедрение программного бюджета. С 2014 года переход на программный бюджет осуществлен на федеральном уровне, а с 2015 г. – будет осуществляться во всех субъектах РФ.

В настоящее время на федеральном уровне принято 40 государственных программ, которые должны позволить создавать условия для более мощного развития экономики.

Задача, которая была поставлена президентом в Бюджетном послании по формированию бюджета на 2014–2016 годы на базе государственных программ, в полном объеме и на необходимом уровне не реализована. Сегодня параметры бюджета существуют сами по себе, государственные программы и их паспорта, которые как дополнительные материалы сопровождают бюджет на 2014–2016 годы, существуют самостоятельно и никоим образом не пересекаются.

Некоторые недостатки программ, по мнению Председателя Счетной палаты РФ Т.А. Голиковой, таковы:

- государственные программы существенно варьируются по срокам их реализации – от 5 до 18 лет. Это затрудняет взаимоувязку содержащихся в них целей, задач и показателей;

- в большинстве государственных программ отсутствуют разделы, которые содержат информацию о взаимосвязи со смежными госпрограммами;

- по отдельным программам отсутствует положительная динамика показателей, несмотря на то, что растут финансовые показатели их обеспеченности. Недостаточен состав и уровень показателей, в том числе по сравнению с уже достигнутой лучшей мировой практикой [1].

Министерство финансов РФ для повышения эффективности бюджетных расходов предусматривает на предстоящую трехлетку ряд реформ. Так, реформа в здравоохранении предполагает почти полный с 2014 года и полный с 2015 года переход на принципы медицинского страхования.

В ежегодном послании Президента РФ Федеральному собранию отмечено, что сегодня функция ОМС, по сути, сводится к прокачке денег до получателя, но только не через бюджет, а через внебюджетный фонд. Задача заключается в том, чтобы работал именно страховой принцип, появились финансовые суммы к здоровому образу жизни [2].

Реформа в образовании позволит оптимизировать деятельность учебных заведений и соотнести заработную плату работников этой сферы с их реальной нагрузкой. Значительно сэкономить бюджетные средства позволит и уменьшение трансфертов во внебюджетные государственные фонды, в частности в Пенсионный. Это произойдет в связи с тем, что с 2014 года граждане смогут выбирать, реализовывать свое право на формирование накопительной части пенсии или иные перечисляемые на это 6% от фонда заработной платы направлять на формирование распределительной части.

Основой государственных программ Алтайского края являются стратегические документы федерального и регионального уровней.

Сейчас в крае созданы все предпосылки для перехода на программно-целевые принципы организации работы органов исполнительной власти, в основе которых лежат государственные программы. Это подразумевает уже другой масштаб мероприятий и используемых ресурсов.

Поскольку бюджет Алтайского края имеет социальную направленность, то более половины средств в рамках программ направляется на повышение качества жизни населения.

Кроме того, для поддержания и стимулирования устойчивого исполнения бюджетов муниципальных образований края и повышения эффективности государственного управления подготовлен проект госпрограммы «Создание условий для устойчивого исполнения бюджетов муниципальных образований и повышения эффективности бюджетных расходов в Алтайском крае». Это будет новое поколение программ.

Например, в 2014 году Главным управлением по социальной защите населения и преодолению ядерных испытаний на Семипалатинском полигоне планируется реализовать три государственные программы Алтайского края. Все они направлены на улучшение жизни различных категорий граждан. Цель региональной государственной программы «Социальная поддержка граждан» – создание условий для роста их благосостояния, повышение доступности социального обслуживания населения. На ее реализацию в 2014–2020 годах предполагается направить 108,4 млн рублей.

В рамках государственной программы Алтайского края «Преодоление последствий ядерных испытаний на Семипалатинском полигоне» на 2014–2015 годы планируется реконструировать 15 км водопроводных сетей в Краснощековском, Курьинском, Рубцовском районах; две котельные и 3 км тепловых сетей в Краснощековском, Угловском районах и Рубцовске. Дорабатывается государственная программа «Доступная среда в Алтайском крае». Она подразумевает обеспечение беспрепятственного доступа к приоритетным объектам и услугам инвалидов и других маломобильных групп населения.

Госпрограмма «Развитие здравоохранения Алтайского края» включает в себя 9 программ. Общий объем финансирования составит 348,7 млн руб.

Будут продолжены приоритетное развитие первичной медико-санитарной помощи, профилактики заболеваний и формирование здорового образа жизни, обеспечение специализированной, в том числе высокотехнологичной медицинской помощи.

Госпрограмма «Развитие образования и молодежной политики в Алтайском крае» охватывает самые различные сферы этой области – от создания условий для успешной самореализации молодежи до модернизации образовательных программ в системах дошкольного, общего и дополнительного образования детей. Основные ее мероприятия будут направлены на создание на всех уровнях образования условий для равного доступа граждан к качественным образовательным услугам.

Госпрограмма «Развитие физической культуры и спорта в Алтайском крае» на 2014–2020 годы включает в себя целый ряд программ, которые направлены на поддержку нескольких видов спорта: баскетбол, шахматы, волейбол, футбол, хоккей и др. Объем финансирования без капитальных вложений только в 2014 году составит 710,7 млн руб.

Это только часть государственных программ, которые заработают в регионе. С 2015 года как на региональном, так и на муниципальном уровнях, переход к программному бюджету должен быть завершен.

Порядок разработки госпрограмм в Алтайском крае следующий:

1) разработка госпрограмм осуществляется на основании перечня, утверждаемого распоряжением Алтайского края;

2) срок реализации государственных программ – 7 лет. В качестве целевого ориентира определен 2025 год (в соответствии с параметрами Стратегии социально-экономического развития Алтайского края на период до 2025 года, отраслевых стратегических документов);

3) государственные программы утверждаются постановлениями Администрации края;

4) вводится положение об обязательном общественном обсуждении проектов государственных программ;

5) кроме расходов краевого бюджета в государственные программы включаются расходы федерального, местного бюджетов и внебюджетные источники;

6) объем бюджетных ассигнований на государственную программу на очередной финансовый год и плановый период устанавливается в соответствии с планируемыми бюджетными ассигнованиями краевого бюджета. На последующие годы – в соответствии с параметрами соответствующих отраслевых стратегических документов, при их отсутствии – на уровне, не превышающем уровень второго года планового периода;

7) в госпрограмме может быть предусмотрено предоставление субсидий местным бюджетам из краевого бюджета на реализацию муниципальных программ.

В связи с требованиями Федерального закона № 104-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс РФ и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса» [3] органам местного самоуправления Алтайского края рекомендовано с 2014 года вести подготовку к программно-целевому методу планирования бюджета.

В Алтайском крае новый бюджет по новым правилам готовит административный центр и столица региона – город Барнаул. Здесь создана рабочая группа, определяются основные подходы по включению в состав муниципальных мероприятий действующих городских целевых и ведомственных программ, а также отдельных непрограммных расходов.

Основная задача муниципальных программ заключается в обеспечении взаимосвязи мер социально-экономического развития и бюджетного планирования. В основном городские программы будут приняты на 7 лет.

Предполагается, что объем расходов бюджета города на 2015 год в рамках муниципальных программ составит около 85%.

Один из наиболее актуальных вопросов заключается в том, должны ли субъекты Федерации и муниципальные образования повторять конструкцию государственных программ вышестоящих уровней власти. Некоторые эксперты придерживаются позиции, что региональные и муниципальные программы должны быть максимально приближены к федеральным программам [4].

Эксперты отмечают также риски, связанные с формализацией самого принципа программного бюджетирования, выражающиеся в стремлении регионов максимизировать долю «программной части» в своем бюджете.

Регионы, так же как и федеральные министерства и ведомства, сталкиваются с проблемой межведомственного взаимодействия при определении ответственного исполнителя за реализацию мероприятий программ.

Общей рекомендацией для текущего момента может являться расстановка приоритетов, то есть формулирование четкой позиции органов управления по поводу того, на достижение какой цели в большей степени работает то или иное учреждение.

Кроме того, переход на программный бюджет и формирование главного финансового документа на основе огромных объемов информации нельзя осуществлять без использования информационных технологий. На фоне общероссийской информатизации государственных органов использование систем автоматизации является необходимым условием развития финансовых органов как региона, так и муниципальных образований.

Библиографический список

1. Жесткий бюджет // Бюджет. – 2013. – Ноябрь. – С. 8–9.
2. Бюджетное Послание Президента РФ Федеральному собранию РФ о бюджетной политике в 2014–2016 годах: [http:// www.kremlin.ru](http://www.kremlin.ru)
3. О внесении изменений в Бюджетный кодекс РФ и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса: Федеральный закон РФ от 07.05.2013 № 104- ФЗ: <http://pravo.ru>.
4. Климанов В.В., Михайлова А.А. Внедрение программного бюджета: что ожидать регионам // Бюджет. – 2012. – Декабрь. – С. 40–43.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИСПОЛНЕНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

MODERN TENDENCIES OF EXECUTION OF LOCAL BUDGETS IN RUSSIA IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL CRISIS

И.В. Стрижкина, к.э.н., доцент кафедры «Региональная экономика и управление»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
gmu@econ.asu.ru, I.V. Strizhkina

Аннотация. Прослеживается основная тенденция исполнения местных бюджетов – несоответствие объемов ответственности и ресурсов бюджетов му-

ниципальных образований. Выход из данной ситуации заключается в очередном совершенствовании территориальной структуры в Алтайском крае.

Abstract. The article discusses the main trend of execution of local budgets between the volumes of responsibility and resources of municipal budgets. The way out of this situation lies in the regular improvement of the territorial structure in the Altai region.

Ключевые слова: муниципальные образования, бюджет, местное самоуправление, территориальная структура.

Keywords: municipal budget, local government, the territorial structure.

Анализ теоретических и правовых аспектов финансово-экономической основы местного самоуправления выявил, что создана существенная база, которая должна обеспечить муниципальные образования Российской Федерации имуществом и финансовыми ресурсами, необходимыми для самостоятельного решения вопросов местного значения. Однако стоит привести цитату из ежегодного Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию: «... объем ответственности и ресурсы муниципалитетов, к сожалению, не сбалансированы» [1].

Согласно данным официальной отчетности [2] местные бюджеты России в 2012 году были сведены с небольшим дефицитом – при доходах в размере 3,138 трлн руб. расходы составили 3,166 трлн. Сбалансировать свои финансы муниципалитеты смогли за счет межбюджетных трансфертов размером почти в половину их доходов.

Собственные доходы местных бюджетов в 2012 году сложились на уровне 2,245 трлн руб., что на 0,2% меньше, чем годом ранее. Как и прежде, распределились эти деньги между тремя типами муниципальных образований неравномерно: 1,134 трлн руб. (51%) достались городским округам (этим статусом, как правило, обладают крупные города), 795 млрд руб. (35%) влились в бюджеты муниципальных районов и лишь 315 млрд руб. (14%) получили поселения (села и мелкие города).

Отметим, что собственными эти доходы можно назвать лишь отчасти. Почти половина (1,045 трлн руб., или 47%, без учета субвенций) получена муниципалитетами в виде межбюджетных трансфертов. Остальное – налоговые и неналоговые поступления (1,2 трлн руб.). Налоговые доходы составили 936 млрд руб., или 42% доходной части (в 2011 г. – 39%). Доля налогов в общем объеме поступлений – важный показатель, косвенно показывающий степень «зажиточности» и, соответственно, независимости муниципалитетов. При средних 42% по стране доля налоговых доходов по муниципалитетам варьировалась широко: от 10% у Ненецкого автономного округа, до 62% – у Липецкой области.

Главным же фискальным источником для муниципалов по-прежнему являются вовсе не местные налоги (на землю и на имущество граждан), а налог на доходы физических лиц (НДФЛ) – 657 млрд руб., или 70% всех налоговых доходов (в 2011 году поступления от него в местные бюджеты составили 65,1% от всех налоговых доходов местных бюджетов, или 525,2 млрд руб.). В настоя-

щее время НДФЛ является самым крупным налоговым доходом местных бюджетов.

В основном этот налог распределяется в регионы, но в соответствии с Бюджетным кодексом муниципалитеты должны получать минимум 20% от его сборов. Поступления же собственно местных налогов в сравнении с 2012 годом выросли со 111,5 млрд до 141 млрд руб., их удельный вес в фискальных доходах увеличился с 13% до 15%. Однако такой рост объясняется в основном техническими причинами. В 2011 году налог на имущество физических лиц в бюджеты почти не поступал из-за изменения сроков его уплаты (раньше он вносился авансом, теперь – по завершении года) [2].

Федеральным законом от 30 ноября 2011 г. № 361-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» внесены изменения в п. 3 ст. 58 Бюджетного кодекса, уточняющие обязанность органов государственной власти субъектов РФ передавать местным бюджетам определенную часть поступлений от НДФЛ, подлежащую зачислению в региональные бюджеты (не менее 10% доходов консолидированного бюджета субъекта РФ от указанного налога) [3]. Так, в 2010 году дополнительные поступления в местные бюджеты от НДФЛ в порядке исполнения субъектами РФ п. 3 ст. 58 БК РФ оцениваются в сумме 125,7 млрд руб. (24% от общей суммы поступлений от этого налога в местные бюджеты). В соответствии с указанными изменениями в 2012 году они составили более 20% (вместо 10%) доходов консолидированного бюджета субъекта РФ от указанного налога. Одновременно были снижены установленные в БК РФ единые нормативы отчислений от данного налога в бюджеты муниципальных районов и городских округов. В настоящее время они должны составлять лишь 10 (вместо 20) и 20% (вместо 30%), соответственно.

Таким образом, увеличивается размер поступлений от НДФЛ, которые регионы смогут самостоятельно распределять в соответствии с законами субъектов РФ между бюджетами поселений, муниципальных районов и городских округов по единым или дополнительным нормативам отчислений. При этом пропорция распределения данных поступлений между муниципальными образованиями разного типа определяется по усмотрению субъектов РФ.

Внесение указанных изменений связано с тем, что с 1 января 2012 года полномочия по организации оказания медицинской помощи населению переданы из компетенции органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов в ведение субъектов РФ. В связи с этим расходы последних возрастают на 200 млрд руб. Поскольку финансовое обеспечение этих полномочий уже с 2012 года осуществляется за счет средств региональных бюджетов, в 2012 году были существенно снижены возможности субъектов РФ по оказанию финансовой поддержки муниципальным образованиям. По мнению Минфина России, увеличение размера поступлений от НДФЛ, которые субъекты РФ должны перераспределять между бюджетами муниципалитетов, позволил регионам в 2012 году более эффективно регулировать доходную базу муниципальных образований разного типа, а также не допустить существенного снижения уровня финансовой поддержки дотационных муниципалитетов.

Из всех типов муниципальных образований наибольший объем налоговых доходов концентрируется в городских округах и муниципальных районах. Однако это не означает, что у них достаточно финансовых ресурсов для решения всего перечня закрепленных за ними вопросов местного значения. В течение последних лет в результате принятия целого ряда федеральных законов произошло значительное расширение полномочий органов местного самоуправления по вопросам местного значения, да и сам перечень этих вопросов для всех типов муниципальных образований значительно расширился по отношению к первоначально установленному в нормах Федерального закона № 131-ФЗ. Несмотря на увеличение количества расходных обязательств муниципальных образований, в Бюджетный и Налоговый кодексы не были внесены изменения, расширяющие доходную базу муниципалитетов. Поэтому полагаем, что уменьшение размера каких-либо расходных обязательств городских округов и муниципальных районов в связи с перераспределением полномочий между уровнями публичной власти (например, в сфере здравоохранения) не является основанием для автоматического изъятия у этих муниципальных образований части собственных налоговых доходов. Снижение установленных в БК РФ единых нормативов отчислений от НДФЛ в бюджеты муниципальных районов и городских округов сокращает их собственную доходную базу, что негативно влияет на финансовую самостоятельность и социально-экономическое развитие такого рода муниципальных образований. В связи с этим в данной ситуации было бы более приемлемым проработать возможность закрепления за бюджетами субъектов РФ источников доходов, передача которых не уменьшала бы доходную базу бюджетов муниципальных районов и городских округов.

Органы государственной власти Алтайского края обеспечивают сбалансированность местных бюджетов посредством выравнивания уровня бюджетной обеспеченности по доходам в порядке, установленном законами Алтайского края в соответствии с требованиями Бюджетного кодекса Российской Федерации.

По структуре территориально-административного деления Алтайский край имеет некоторые специфические отличия от большинства регионов России: он имеет самое большое количество сельских районов в Российской Федерации. Если в России в среднем на регион приходится 24 района, то в Алтайском крае – 60.

По состоянию на 1 января 2013 года в крае насчитывается 735 муниципальных образований, из них: 11 городских округов; 59 муниципальных районов; 6 городских поселений; 659 сельских поселений.

Алтайский край относится к числу субъектов – лидеров по количеству входящих в его состав муниципальных образований. На 1 января 2006 года в крае насчитывалось 797 муниципальных образований, из которых 720 – сельские поселения. При этом численность населения практически половины сельских поселений меньше 1000 человек. Как правило, малочисленные поселения являются слабыми в экономическом отношении, и им крайне сложно в условиях острой нехватки бюджетных средств исполнять полномочия по решению вопросов местного значения, которыми наделил их Федеральный закон №131-ФЗ [4].

С 2007 года в крае проводятся преобразования муниципальных образований. За период 2007–2012 гг. по этому поводу принято 47 законов, в том числе:

- об объединении 97 сельских поселений в 44;
- об объединении 8 сельских поселений с городским округом;
- об изменении статуса одного городского поселения в связи с лишением его статуса городского округа и вхождении его в состав муниципального района.

Более активно процесс преобразования стал развиваться с 2010 года после внесения изменений в Федеральный закон №131-ФЗ, в соответствии с которыми объединение двух и более поселений, не влекущее изменения границ иных муниципальных образований, стало осуществляться с согласия населения, выраженного представительным органом каждого из объединяемых поселений, а не путем голосования в порядке, установленном для проведения местного референдума, как было ранее.

Поселения, инициируя объединение, преследуют цели улучшения экономического положения и повышения качества исполнения органами местного самоуправления своих полномочий.

В Алтайском крае, как и во всей стране, муниципалитеты находятся в неравных экономических условиях: на территории одних расположены крупные предприятия, от которых поступают значительные финансовые ресурсы, способствующие успешному решению большинства вопросов местного значения.

Другие же, а их подавляющее большинство, при проведении муниципальной реформы созданы в границах существовавших ранее сельсоветов, и при их формировании не оценивалось наличие материальных, финансовых и кадровых предпосылок. Есть немало малонаселенных пунктов, где нет товарного производства. Все неучтенные факторы негативно влияют на жизнеспособность муниципальных образований. Значительная дифференциация муниципальных образований по уровню экономического развития свидетельствует о недостаточности мер региональной политики, направленных на территориальную экономическую конвергенцию, на более полное использование имеющегося потенциала территорий и их включение в территориальное разделение труда. Сказывается и недостаточная проработанность территориальных аспектов принимаемых решений в области инвестиционной, структурной, промышленной политики.

В крае также существует проблема дифференциации численности населения, проживающего на территории муниципального образования. Ярким примером этой ситуации является различие между Бутрышихинским сельсоветом Курьинского района с числом жителей менее 100 человек и Кулундинским сельсоветом Кулундинского района с населением около 16 тыс. человек. Следует отметить, что во всех муниципальных образованиях края наблюдается устойчивая тенденция снижения плотности населения с 15,4 человека на 1 кв. км в 2004 г. до 14,9 человека на 1 кв. км в 2009 году [5].

На наш взгляд, подобная тенденция свидетельствует о снижении численности населения на территории муниципальных образований края, что приводит к увеличению различий между территориями. Очевидным является тот факт, что низкая численность населения снижает налогооблагаемую базу муници-

пальных образований, а следовательно, и его финансовую дееспособность. В сложившейся ситуации, с учетом вышеобозначенных проблем, особую актуальность приобретает вопрос объединения территорий муниципальных образований на территории края.

Считается, что объединение муниципальных образований, особенно сельских поселений, создает условия для дальнейшего развития культуры, образования, социального обеспечения, способствует сокращению расходов на содержание аппарата управления. Данный вопрос является актуальным в связи с тем, что в результате проведения муниципальной реформы только в 2006 г. численность работников органов местного самоуправления увеличилась на 7,5% и составила 13,7 тыс. человек. А за последние четыре года количество чиновников выросло на 12%.

Сегодня на 2,5 млн жителей края приходится 19,3 тыс. служащих федеральных, краевых и муниципальных органов власти, и это только третье место в Сибирском федеральном округе после Красноярского края, где число чиновников превышает 25 тыс. человек, и Иркутской области с почти 20-тысячным штатом госслужащих [2].

В связи с тем, что в большинстве сельских поселений Алтайского края значительную долю расходов местных бюджетов составляют управленческие расходы и лишь чуть более половины расходов приходится на решение вопросов местного значения, есть необходимость в ограничении расходов на содержание органов местного самоуправления, исходя из объемов налоговых и неналоговых доходов соответствующего муниципального образования.

Итогом объединения должно стать создание более крупных муниципальных образований с эффективной системой административного управления и сильной экономикой, основанной на реализации конкурентных преимуществ входящих в него территорий. Развитие экономики объединенного муниципального образования способствует увеличению налогооблагаемой базы, поступлению налоговых отчислений в бюджет, а значит, у территории должна появиться возможность решения неотложных проблем.

В целом для Алтайского края характерен высокий уровень различий в социально-экономическом положении муниципальных районов и городских округов, а также внутри групп городских округов и муниципальных районов. В частности, по объемам промышленного производства на душу населения муниципальные районы и городские округа различаются в 4,3 раза, по уровню инвестиций в основной капитал – в 2,5 раза, по уровню среднемесячных денежных доходов населения – в 2,8 раза. Значительны различия и в показателях развития потребительского рынка, оснащении социальной и транспортной инфраструктурой.

Количество муниципальных образований, а также их соотношение создают предпосылки для проведения той или иной территориальной политики в регионе. В преобладающем большинстве субъектов Федерации количество муниципальных районов превышает количество городских округов (в среднем на 17, а по агропромышленным регионам – на 25). При этом в Алтайском крае максимальный разрыв по количеству муниципальных районов и городских округов – 49 (60 муниципальных районов и 11 городских округов). Таким образом, в Ал-

тайском крае регулирование и оптимизация территориального развития должны осуществляться с учетом специфики сельских муниципальных районов и их агропромышленной специализации.

Считаем, что важнейшим направлением совершенствования территориальной структуры в Алтайском крае является оптимизация количества муниципальных образований, формирование территориальной структуры сельских муниципальных образований на основе муниципальных районов с численностью населения более 25 тыс. жителей.

Одной из важнейших проблем в области финансового обеспечения местного самоуправления, на наш взгляд, следует признать проблему распыления бюджетной базы между массой не всегда дееспособных муниципальных образований. Как показывает практика, крупные муниципальные образования являются экономически и бюджетно самостоятельными. При уменьшении количества муниципальных районов в Алтайском крае возможна значительная экономия бюджетных средств, а также упрощение процедуры регулирования территориального развития, в том числе межбюджетного. Таким образом, отметим, что для малых, экономически слабых муниципальных образований объединение является необходимым процессом не только на Алтае, но и в России.

Библиографический список

1. Послание Президента Федеральному Собранию. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/252626>
2. Министерство финансов РФ: Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2013 года (период мониторинга – 2012 год) – Официальный сайт Министерства финансов РФ, 2012. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.minfin.ru>
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации п.3 ст.58 от 31.07.1998 №145 – ФЗ (ред. от 02.11.2013).
4. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон № 131-ФЗ от 6 октября 2003 г. (с последующими изменениями и дополнениями по состоянию на 21.11.2011) // Собрание Законодательства Российской Федерации. – 2003. – №40.
5. Пакшенкова С.В. К вопросу о территориальной организации и бюджетном устройстве в городских муниципалитетах // Известия АлтГУ. – 2007. – №2.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СФЕРА РЕГИОНА, ЕЕ ПОНЯТИЕ И РАЗВИТИЕ

INVESTMENT AREA OF THE REGION, ITS CONCEPT AND DEVELOPMENT

Е.Е. Шваков, д.э.н., зав. кафедрой «Финансы и кредит», директор Международного института экономики, менеджмента и информационных систем, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, eshvakov@yandex.ru,
E.E. Shvakov

Аннотация. Определяются актуальные задачи инвестиционной политики на современном этапе развития социально-экономической системы РФ, дается понятие инвестиционной сферы региона, как результата реализации инвестици-

онной политики и выявляются ее составляющие. Анализируются процессы развития инвестиционной сферы регионов на примере Алтайского края. На основе анализа регионального законодательства, ресурсной базы инвестиций, их распределения по источникам формирования, применяемого инструментария инвестиционной деятельности, делаются выводы о современном состоянии инвестиционной сферы региона.

Abstract. The paper defines relevant objectives of the investment policy at the present stage of development of the socio-economic system of the Russian Federation, given the scope of the concept of investment in the region, as a result of implementation of the investment policy and identify its components. The process of development of investment sphere for example regions of the Altai Territory. Based on the analysis of the regional legislation, funding, investment, distribution by sources of formation, apply the tools of investment activity conclusions about the current state of the investment sphere region.

Ключевые слова: инвестиционная сфера региона, составляющие инвестиционной сферы, формирование инвестиционной сферы Алтайского края, современные направления развития и состояние инвестиционной сферы региона.

Keywords: investment area of the region comprising the investment sphere, forming investment sector of the Altai Territory, modern development trends and the state of the investment sphere in the region.

Проблемам осуществления инвестиционной деятельности в настоящее время отводится существенное внимание, как на федеральном, так и региональном уровнях управления. Основанием для активизации деятельности органов власти в данном направлении стало существенное отставание Российской Федерации от других стран мира в вопросах содействия инвесторам в реализации их намерений по осуществлению инвестиционной деятельности. До последнего времени существенным препятствием для осуществления инвестиционной деятельности оставались административные барьеры. Инвестиционное администрирование, осуществляемое с момента прихода инвестора в регион и до достижения точки окупаемости инвестиционного проекта, т.е. момента окончания инвестиционного проекта, до последнего времени оставалось не формой поддержки инвестиционной деятельности, а ее тормозом. В 2010 году Россия занимала 143-е место в рейтинге из 183 стран по условиям осуществления инвестиционной деятельности [1].

В 2012 г. Президент РФ В.В. Путин заявил о необходимости принятия мер, направленных на повышении позиции России в рейтинге Doing Business. Согласно обозначенным ориентирам, страна должна подняться до 50-го места в 2015 г. и до 20-го – в 2018 г. Работа по созданию высокоэффективной системы администрирования инвестиций осуществляется Агентством стратегических инициатив. Одним из результатов данной работы стало изменение рейтинга РФ по условиям осуществления инвестиционной деятельности. По итогам 2012 г. Россия в ежегодном рейтинге Doing Business, посредством которого оценивается климат для деловой среды в 189 странах, оказалась на 92-м месте, поднявшись сразу на 20 строчек.

Вместе с тем признавая, что указанное направление деятельности в регионах является определяющим по инвестиционной проблематике, следует обеспечивать параллельное развитие элементов инвестиционной сферы региона. В современных условиях нет единообразного понимания инвестиционной сферы. Так, в одной из работ по проблематике развития инвестиционной сферы она понимается как область экономических отношений по созданию, распределению и потреблению товаров и услуг инвестиционного характера, функционально ориентированных на формирование условий экономического роста и повышение уровня потребления социальных благ [2]. Вместе с тем столь широкое понимание указанного понятия не позволяет в практической деятельности определить необходимые направления ее совершенствования. Согласно другому определению, инвестиционная сфера – совокупность участников, механизмов, ресурсов и средств инвестирования [3]. Указанное понятие также не свободно от недостатков. По нашему мнению, под инвестиционной сферой региона следует понимать совокупность условий, ресурсов, участников и инструментов привлечения инвестиций и осуществления инвестиционной деятельности в регионе. С указанных позиций составляющими инвестиционной сферы выступают:

- правовое обеспечение инвестиционной деятельности;
- ресурсное обеспечение инвестиций (структура инвестиций, их источники);
- участники инвестиционной деятельности, включая региональные структуры занимающиеся вопросами привлечения и вложения инвестиций на уровне региона;
- инвестиционный инструментарий, используемый для привлечения инвестиций, их осуществления и административного сопровождения.

Только комплексное развитие в регионе указанных элементов инвестиционной сферы региона обеспечит достижение поставленных целей в инвестиционной деятельности. Проведем исследование элементов инвестиционной сферы региона на примере Алтайского края.

Что касается правового обеспечения инвестиционной деятельности, то в Алтайском крае наблюдается непрерывное его совершенствование. Основой правового обеспечения инвестиционной деятельности в Алтайском крае является закон «Об инвестиционной деятельности в Алтайском крае». Первая редакция указанного закона была принята в декабре 1998 г. (закон Алтайского края от 9 декабря 1998 г. № 61-ЗС). В последующие годы осуществлялось непрерывное совершенствование указанного закона. Его изменения происходили ежегодно за исключением 1999, 2000, 2010, 2011 и 2013 гг. В 2014 году был принят новый закон «Об инвестиционной деятельности в Алтайском крае» (закон от 3 апреля 2014 г. № 21-ЗС). По уровню проработки вопросов правового регулирования инвестиционной деятельности на региональном уровне указанный закон является одним из самых совершенных.

Ресурсное обеспечение инвестиций и изменения, произошедшие в нем, позволяют оценить данные официальной статистики. Объем инвестиций в основной капитал имеет постоянную тенденцию к увеличению. За период 2000–

2011 гг. в абсолютной величине они выросли более чем в 10,5 раз с 6731 млн руб. до 70833 млн руб. Среди отраслей лидирующее положение по объему инвестиций по данным за 2012 год занимают обрабатывающие производства и транспорт. На их долю приходится по 17% всех инвестиций края. Следующим видом деятельности, занимающим 3-е место по объему инвестиций, является сельское хозяйство, что является вполне объяснимым, учитывая аграрно-промышленную специализацию региона. На его долю приходится более 16% инвестиций. В совокупности на указанные три вида деятельности приходится более 50% инвестиций, вкладываемых в экономику Алтайского края.

Что касается участников инвестиционной деятельности, то о них позволяет судить источниковая база инвестиций. В 2012 г. на долю собственных средств предприятий и организаций в общем объеме инвестиций приходится 43,6%. На долю привлеченных средств соответственно 56,4% всего объема инвестиций, из которых 27,6% инвестиций приходится на бюджетные источники. Следует признать, что такая структура инвестиций по источникам их образования является достаточно целесообразной, и соответствует структуре инвестиций по их источникам по РФ в целом. При этом следует отметить, что предприятия и организации региона на протяжении всего анализируемого периода, являясь активными участниками инвестиционной деятельности, обеспечивают до 50% общего объема инвестиций. Отрадным является тот факт, что в Алтайском крае нет абсолютного преобладания бюджетных инвестиций, что наблюдается в целом ряде других регионов РФ, хотя доля бюджетных инвестиций в регионе несколько выше, чем в среднем по РФ. Это гарантирует стабильный среднегодовой объем инвестиций в регионе в среднегодовом исчислении, так как бюджетные инвестиции не характеризуются постоянством и связаны с решением в регионе каких-либо крупномасштабных экономических или социальных задач. Что касается банков, то на их долю приходилось в 2012 г. 8,3% общего объема инвестиций, что также соответствует среднероссийскому показателю (8,4%). За анализируемый период инвестиционная активность банков не претерпела сколько-либо заметных изменений. Начиная с 2000 г. и по 2012 г. ежегодно объем инвестиций, финансируемых банками в регионе, не превышал 10%.

Следующим элементом инвестиционной сферы региона является инвестиционный инструментарий, используемый для привлечения инвестиций, их осуществления и административного сопровождения на региональном уровне. Данный элемент инвестиционной сферы наиболее важен, так как не только определяет инвестиционные предпочтения инвесторов, но и оказывает существенное влияние на них [4]. Согласно закону Алтайского края «Об инвестиционной деятельности в Алтайском крае», предусмотрены меры по регулированию и поддержке инвестиционной деятельности в разрезе трех направлений: система гарантий, система информационно-консультационной поддержки инвесторов, система инструментов финансово-экономической поддержки инвесторов.

Следует признать, что в формировании инструментария инвестиционной деятельности Алтайский край всегда оставался лидером. Так, Алтайский край одним из первых регионов РФ проявил инициативу о создании на его территории свободной экономической зоны. В соответствии с этой инициативой в ию-

не 1991 г. появляется Постановление Совета Министров РСФСР «О первоочередных мерах по развитию свободной экономической зоны Алтайского края (СЭЗ «Алтай»)). В 1997 году на основании этого Постановления появляется соответствующий закон Алтайского края «О свободной экономической зоне «Алтай». В настоящее время опыт создания свободной экономической зоны стал основой успешного проекта по формированию в Алтайском крае особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь».

В настоящее время инвестиционная сфера Алтайского края переживает этап системного улучшения [5]. В рамках реализации краевой программы «Улучшение инвестиционного климата в Алтайском крае» на 2011–2016 годы улучшаются условия осуществления инвестиционной деятельности, формируются новые организационные структуры, реализующие функции взаимодействия с инвесторами, дополняется инструментарий привлечения и поддержки инвестиций. В соответствии с указанной программой в Алтайском крае:

- разработана и утверждена инвестиционная стратегия Алтайского края;
- создан институт инвестиционных уполномоченных;
- создан специальный оператор по привлечению инвестиций и работе с инвесторами КАУ «Алтайский центр государственно-частного партнерства и привлечения инвестиций»;
- организованы бизнес-инкубаторы и центры коллективного пользования, ориентированные, в том числе и на поддержку инвестиционной деятельности;
- реализуется целый ряд инициатив по созданию региональных кластеров, нацеленных на организацию и развитие конкурентоспособных производств;
- организован специальный инвестиционный фонд – региональный инвестиционный фонд Алтайского края;
- организовано функционирование залогового фонда;
- разработана электронная инвестиционная карта Алтайского края с указанием этапов реализации инвестиционных проектов;
- создан электронный банк данных муниципальных районов и городских округов;
- разработан целый пакет регламентов по взаимодействию региональных органов власти с потенциальными инвесторами, по оказанию им государственных услуг, содействию в реализации инвестиционных проектов.

Подводя итоги проведенного исследования, следует отметить следующее. Во-первых, успешность деятельности региональных органов власти в инвестиционной деятельности определяется сбалансированным развитием всех элементов инвестиционной сферы региона. Указанному критерию в полной мере отвечает деятельность региональных органов власти Алтайского края. Во-вторых, инвестиционная сфера Алтайского края характеризуется постоянным использованием инновационных мер по обеспечению ее развития, что подтверждается непрерывным совершенствованием регионального инвестиционного законодательства, реализацией как крупных федеральных инновационных проектов (создание особых экономических зон), так и региональных инициатив (формирование региональных отраслевых кластеров). В-третьих, наиболее активное развитие инвестиционной сферы Алтайского края имеет место, начиная с 2010 го-

да. С этого момента начинает увеличиваться доля частных инвестиций, достигнув в 2012 г. 60%. Ускоряются темпы прироста инвестиций в основной капитал, как в абсолютном выражении, так и в расчете на душу населения.

Библиографический список

1. Мальщук О.М. Особенности инвестиционной политики России на современном этапе // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). – М.: РИОР, 2011. – Т. I. – С. 38–40.
2. Кидрасов Ю.Ф. теоретико-методические основы исследования инвестиционной сферы: дис. ... канд. экон. наук : 08.01.00. – Уфа, 2002. – 143 с.
3. Инвестирование – что такое инвестирование. – Режим доступа: <http://www.almidainvest.biz/article/investirovanie-chto-takoe-investirovanie>, свободный
4. Лепешкина С.В. Выбор стратегии финансирования инвестиционного проекта // Ползуновский вестник. – 2006. – № 3–1. – С. 193–196.
5. Троцкий А.Я., Щетинин М.П. Концептуальные основы регулирования территориального развития на мезоуровне // Известия Алтайского государственного университета. – 2010. – №2–2. – С. 298–308.

РАЗДЕЛ 2. ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ

ВНЕДРЕНИЕ СТАНДАРТОВ СЕРИИ ИСО 9000 НА ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В ЦЕЛЯХ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ СБЫТА THE INTRODUCTION OF STANDARDS ISO 9000 FOR GRAIN PROCESSING ENTERPRISES IN ORDER TO PROMOTE PRODUCTS ON FOREIGN MARKETS

О.Ю. Воронкова, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, olka2004@yandex.ru.

Л.И. Петрова, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, petrova.lix@eandex.ru.

И.И. Ананьев, ст. преподаватель кафедры «Менеджмент», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, mng@econ.asu.ru,
O.Y. Voronkova, L.I. Petrova, I.I. Ananiev

Аннотация. Обоснованы мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности алтайских зернопереработчиков через механизм внедрения международных стандартов и, как следствие, повышение качества продукции, определены возможные стратегические международные рынки сбыта, дана оценка предложенных мероприятий.

Abstract. In the article the authors justify the measures aimed at improving the competitiveness of Altai grain processors through the mechanism of implementation of international standards and, consequently, improve quality of products, possible strategic international markets, and an assessment of the proposed activities.

Ключевые слова: стандарты серии ИСО, сертификация, система менеджмента качества, конкуренция, предприятия зернопереработки, экономическое пространство, внешняя торговля, агропромышленное производство.

Keywords: standards of series ISO certification, quality management system, competition, enterprises of the grain processing, economic space, external trade, agro-industrial production.

Во всех ведущих экономически развитых странах, в том числе и в России, наличие сертификата соответствия Системы Менеджмента Качества требованиям стандартов ISO 9000 (ГОСТ Р ИСО 9001–2008) – выступает критерием конкурентоспособности, условием выхода на внешние рынки сбыта, а также обязательным требованием для получения государственного и муниципального заказа.

Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) позволило Правительству РФ провести ряд программ по подготовке отечественных компаний к работе в условиях международного товарообмена. На сегодняшний день только сертификат ISO 9000 документально подтверждает конкурентоспособность российского производителя и определяет возможность его равноправного сотрудничества с зарубежными компаниями. Многолетний опыт партнерских отношений с зарубежными компаниями показывает, что ни один из солидных зарубежных партнеров не станет заключать соглашений с российским про-

изводителем без наличия у него сертификата серии ISO 9000. Наиболее популярным в России стандартом серии ISO 9000 является стандарт ISO 9001–2008, представляющий собой набор требований к системе менеджмента качества.

Система менеджмента качества (СМК) – это описание и выделение ключевых бизнес-процессов организации, которые оказывают влияние на качество выполняемых работ. СМК описана в документации по качеству, которая состоит из:

- руководство по качеству (справочный материал по всей системе качества цели, направления и задачи, которые планирует реализовать предприятие в рамках системы качества);

- политика в области качества (декларация о качественной работе предприятия);

- стандарты предприятия (процедуры), т.е. описание всех ключевых бизнес-процессов предприятия.

Повышение уровня качества продукции на современном этапе приобретает важное значение и выступает неперенным условием подъема экономики. Качество продукции в конечном итоге – обобщающий показатель научно-технического прогресса, уровня организации производства, культуры и дисциплины труда, важнейший источник экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Повышение качества – надежный путь более полного удовлетворения возвышающихся потребностей страны и населения в материальных благах и услугах. Качество – одно из условий дальнейшего повышения конкурентоспособности продукции и укрепления международного авторитета страны.

С качеством продукции в экономической теории непосредственно связывается категория потребительной стоимости, которая означает, полезность, ценность продукта, его способность удовлетворять общественные и личные потребности. «Полезность вещи делает ее потребительной стоимостью... Потребительная стоимость осуществляется лишь в пользовании или потреблении... Как потребительные стоимости товары различаются прежде всего качественно... Товар покупается покупателем не потому, что он имеет стоимость, а потому, что он есть «потребительная стоимость» и употребляется для определения целей...». В этой связи «потребительные стоимости «оцениваются», т.е. исследуется их качество (точно так же, как количество их измеряется, взвешивается и т.п.)...» [1]

Экономическое содержание качества продукции не может быть правильно определено вне анализа ее как потребительной стоимости. Потребительная стоимость подразумевает не только качественную сторону удовлетворения потребности при помощи данного продукта (назначение свойств, их улучшение и т.д.), но и количественную (необходимую для удовлетворения потребности массу продукции). Качество – есть мера развитости свойств продукции, составляющих ее потребительную стоимость (полезность).

В современных условиях повышение конкурентоспособности агропромышленных предприятий напрямую влияет на социально-экономическое развитие как региона, так и страны в целом. Вступление России в ВТО и, как следствие, еще большее открытие экономических границ внутреннего рынка повысит

риск неконкурентоспособности отечественной продукции, что приведет к сокращению объемов отечественного производства, росту доли импортной продукции в продовольственном балансе России и снизит до опасного предела уровень ее продовольственной безопасности.

Агропромышленные предприятия призваны выполнять важнейшую задачу снабжения населения страны высококачественными продуктами питания, т.е. товарами первой необходимости, без которых невозможна жизнедеятельность человеческого общества. Каждое государство, исходя из имеющегося ресурсного потенциала, пытается формировать и развивать собственное агропромышленное производство. Помимо занятости населения и эффективного использования земель сельскохозяйственного назначения, производство собственного продовольствия образует один из факторов политического и экономического суверенитета государства.

Большинство регионов России имеют высокий сельскохозяйственный потенциал, даже с учетом климатических рисков. По нашему мнению, ситуация, сложившаяся в настоящее время на рынке продовольствия в большинстве российских регионов и характеризующаяся преобладанием доли импортной продукции, является противоестественной и не отражает потенциальные возможности агропромышленного комплекса страны.

Причин этому множество, но одной из основных является низкая конкурентоспособность агропромышленных предприятий. Высокие темпы роста производства сельскохозяйственной продукции за рубежом в последние десятилетия были обусловлены применением инновационных промышленных технологий, которые, к сожалению, не смогли быстро освоить российские агропромышленные предприятия. Столкнувшись с проявлением реальной конкуренции по продуктам питания, ввозимым из-за рубежа, агропромышленные предприятия не смогли нарастить выпуск качественной конкурентоспособной продукции.

За время проведения экономических реформ в стране значительно снижен научно-производственный потенциал агропромышленных предприятий, которые в данный момент не имеют возможности в полной мере решать задачи, связанные с внедрением инноваций, достижений научно-технического прогресса, наращиванием конкурентных преимуществ, улучшением качественного питания населения, обеспечением продовольственной безопасности региона. Глобальные финансово-экономические кризисы, падение спроса, сжатие рынков сбыта обострили проблему конкурентоспособности не только товаров и услуг, но и экономико-организационной структуры самих производителей вызвали невиданную ранее конкуренцию в части капитализации активов компаний.

Обострение конкуренции на мировых рынках привело к ужесточению требований к качественным параметрам поставляемой на внешний рынок продукции, ее маркетингу. Ценовая конкуренция производителей все больше стала уступать место неценовой, т.е. ориентации на удовлетворение будущих потребностей и ожиданий потребителя. Претерпело изменение само понятие «качество». Оно охватывает теперь не только потребительские свойства товаров и требова-

ния к их безопасности и экологичности, но и методы организации всей системы производства и сбыта.

Техническое регулирование и международные стандарты качества (серии ИСО-9000) все больше дополняются стандартами экологического менеджмента (ИСО-14000). Внедрение стандартов серии ИСО рассматриваются международным бизнесом и общественными организациями например, Международной торговой палатой, как важнейший элемент конкурентоспособности товаров, услуг и социальной ответственности бизнеса перед обществом [2].

На протяжении ряда лет перерабатывающие производства АПК Алтайского края являются лидерами в сфере обрабатывающих производств края. За прошедшую несколько лет отрасль достигла впечатляющих результатов, но и раньше других остановилась в развитии. Несмотря на значительный ресурсный потенциал для развития и решения актуальной задачи – перехода на глубокую переработку сельхозпродукции на территории края, развиваться предприятиям переработки дальше достаточно сложно в связи с ограниченными рамками сбыта.

В целях интеграции зерноперерабатывающих предприятий края и созданию предпосылок к совместному продвижению их продукции на внешние рынки в 2008 году в Алтайском крае была создана компания «Алтайские мельницы». Потенциальными импортерами алтайской муки сегодня являются: Центральная Азия, Восточная Азия, Африка, что обусловлено территориальными и геополитическими факторами.

Требованиями импортеров к ООО «Алтайская мельница» являются: сертификация предприятия, витаминизация муки, качество муки, упаковка. Важным элементом повышения конкурентоспособности предприятия и его продукции является сертификация. «Алтайские мельницы» прошли сертификацию на соответствие производства и менеджмента индонезийскому национальному стандарту.

В Алтайском крае основная часть выпускаемого продовольствия приходится, в отличие от других регионов, именно на продукты переработки местного сельскохозяйственного сырья. Крупным зерноперерабатывающим предприятиям легче достигнуть поставленных задач, чем мелким зернопереработчикам, не имеющим соответствующего сертификата. Попытаемся определить проблемы, тормозящие развитие отрасли зернопереработки:

- низкое качество сырья;
- изношенность основных производственных фондов;
- неэффективное использование имеющихся производственных мощностей;
- низкий уровень инновационной активности предприятий;
- низкий удельный вес предприятий, внедривших системы управления качеством на основе стандартов ИСО;
- высокая зависимость промышленности от конъюнктуры рынка, значительные издержки предприятий на логистику в связи с географической удаленностью Алтайского края от основных потребителей;

- недостаток собственных финансовых средств для развития, сопровождающийся проблемами в получении банковских кредитов;
- нехватка инвестиционных ресурсов для запуска стратегически важных проектов;
- ограниченность бюджетных возможностей, не позволяющими финансировать (стимулировать), в необходимых объемах инвестиционную деятельность в отрасли.

Чтобы переломить сложившуюся ситуацию, предстоит решить несколько первоочередных задач:

- ✓ модернизация действующих производственных мощностей для комплексной глубокой переработки всего сельскохозяйственного сырья;
- ✓ производство нового ассортимента качественных конкурентоспособных видов продуктов питания в соответствии с наилучшими существующими технологиями;
- ✓ расширение рынков сбыта продукции;
- ✓ внедрение международных систем менеджмента качества ИСО;
- ✓ продвижение переработанной продукции сельского хозяйства края, в частности продуктов зернопереработки в страны Юго-Восточной и Средней Азии через механизм сотрудничества с ЗАО «Инспекторат Р» и получение международного сертификата.

Таким образом, внедрение международных стандартов серии ИСО 9000 в деятельность зерноперерабатывающих предприятий Алтайского края, а также сотрудничество алтайских зернопереработчиков с ЗАО «Инспекторат Р» в целях продвижения продукции в страны Юго-Восточной и Средней Азии позволит в значительной степени повысить уровень производства продукции, повысить качество производимой продукции, укрепить конкурентные позиции и в целом улучшить социально-экономическое положение края.

Библиографический список

1. Варакута С.А. Управление качеством продукции: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 207 с.
2. Щербинин Анатолий Васильевич. Обеспечение качества и конкурентоспособность продукции АПК (Теория, методология, практика, оценка): дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. – СПб., 2001. – РГБ ОД, 71:02–8/112–7.

ОСОБЕННОСТИ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

PECULIARITIES OF SELF-REGULATION OF BUSINESS IN THE ECONOMY OF RUSSIA

О.Г. Голева, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент», Рубцовский институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Рубцовск,
goleva@rb.asu.ru, O.G. Goleva

Аннотация. Раскрываются основные аспекты саморегулирования бизнеса в России. Определяется значимость саморегулирования как альтернативы государственного регулирования экономики России, указываются преимущества са-

морегулирования, выявляются тенденции развития саморегулирования бизнеса в России.

Abstract. The author describes the basic aspects of self-regulation of business in Russia. Determine the significance of self-regulation as an alternative to state regulation of the Russian economy, said the benefits of self-regulation. The trends of the development of self-regulation of business in Russia.

Ключевые слова: саморегулирование бизнеса, лицензирование, саморегулируемая организация, преимущества саморегулирования, задачи развития саморегулирования бизнеса.

Keywords: self-regulation of business, licensing, self-regulatory organization, benefits of self-regulation, problem of self-regulation of business.

Саморегулирование бизнеса является относительно новым явлением современной российской экономики. Интерес к саморегулированию хозяйственной деятельности повысился в связи с попытками формулирования и реализации государственной политики по оптимизации функций государства в экономике. В условиях России, где издержки на преодоление административных барьеров в предпринимательской деятельности составляют существенную часть интеллектуальных и материальных затрат любого предпринимателя, саморегулирование должно являться важным инструментом исключения бюрократии из сферы экономической жизни.

Мировой опыт показывает, что саморегулирование бизнеса в ряде случаев может быть эффективной альтернативой государственного регулирования экономики, обеспечивающей снижение государственных расходов на регулирование, большую гибкость регулирования и больший учет интересов участников рынка.

В экономическом смысле саморегулирование хозяйственной деятельности – легитимное объединение бизнеса для целей разработки правил хозяйственной деятельности и контроля над их соблюдением [2]. В ряде сфер бизнеса саморегулирование оказывает существенное влияние на качество конкуренции посредством установления стандартов поведения, не отраженных непосредственно в законах, разрешения конфликтов в рамках закона, но без использования судебных процедур.

Саморегулирование обладает гораздо большей гибкостью и адаптивностью по сравнению с государственным регулированием, формируется возможность эффективного взаимодействия с государственными органами и лоббирования интересов профессионального сообщества, разработки собственных правил, норм и стандартов деятельности, экономии бюджетных средств на регулировании отрасли и сокращения административных барьеров, значительно снижаются издержки мониторинга исполнения установленных стандартов и правил деятельности, повышается действенность контроля и соблюдения кодексов этики ведения бизнеса [1]. Объединения профессионалов в целом, в рамках отдельной отрасли справляются с этими функциями успешнее чиновников. Указанные преимущества усиливаются, учитывая специфичность каждой отрасли экономики отдельно.

Интерес к саморегулированию предпринимательской деятельности повысился в связи с принятием Федерального закона от 1 декабря 2007 года № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях», где предусматривается, что государство, отказываясь от отраслевого нормотворчества и сохраняя за собой функцию надзора за поведением участников рынка, одновременно предъявляет СРО повышенные требования.

Под СРО (саморегулируемая организация) понимается некоммерческая организация, созданная путем объединения юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей и имеющая своей основной целью обеспечение добросовестного осуществления профессиональной деятельности членами СРО.

Во многих секторах экономики России существуют некоммерческие организации, называющие себя организациями саморегулирования. Часть из них имеет официальный статус саморегулируемых организаций в соответствии с отраслевым законодательством (профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг, негосударственного пенсионного обеспечения, оценочной деятельности, арбитражного управления, строительства, рекламы и т.п.).

Отраслевые нормы саморегулирования по отдельным сферам экономической деятельности получившие развитие на сегодняшний день в России представлены в таблице.

Отраслевые нормы саморегулирования в России

Отрасль	Правовой акт	Нормы саморегулирования
Рекламная деятельность	№ 108-ФЗ «О рекламе» от 18.07.1995	– четко устанавливаются возможные организационно-правовые формы, в которых могут создаваться органы саморегулирования: общественные организации, ассоциации, союзы юридических лиц; – органы саморегулирования наделяются достаточно широкими полномочиями (проводят независимую экспертизу рекламы на соответствие требованиям законодательства РФ); – органы саморегулирования могут принимать внутренние стандарты для рекламодателей
Оценочная деятельность	№ 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998	– возможность создавать саморегулируемую организацию в форме любой некоммерческой организации или общественного объединения; – обязательное членство оценщиков в саморегулируемой организации; – саморегулируемые организации обладают широкими полномочиями: защита интересов оценщиков, содействие повышению уровня профессиональной подготовки оценщиков, разработка стандартов оценки и систем контроля качества осуществления оценочной деятельности, контроль за деятельностью своих членов

Отрасль	Правовой акт	Нормы саморегулирования
Аудиторская деятельность	№ 119-ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 07.08.2001	- функции саморегулирования реализуются профессиональными аудиторскими объединениями, действующими на некоммерческой основе, которые вправе; 1. устанавливать стандарты профессиональной деятельности и профессиональной этики; 2. осуществлять систематический контроль за соблюдением правил и стандартов; 3. осуществлять профессиональную подготовку аудиторов; 4. защищать профессиональные интересы аудиторов в органах государственной власти
Рынок ценных бумаг	№ 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996	- саморегулируемая организация функционирует на принципах некоммерческой организации, обладает широкими полномочиями: 1. разработка правил и стандартов профессиональной деятельности и осуществление контроля за их соблюдением; 2. разработка учебных программ и подготовка персонала; 3. наложение санкций, предусмотренных российским законодательством; 4. внесудебное разрешение споров между членами саморегулируемой организации и их клиентами
Арбитражное управление	№ 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002	- условием занятия профессиональной деятельностью является членство в одной из саморегулируемых организаций арбитражных управляющих, которые вправе: 1. представлять законные интересы своих членов в их отношениях с органами государственной власти; 2. разрабатывать правила профессиональной деятельности и требования к желающим вступить в СРО; 3. осуществлять ведение реестра арбитражных управляющих; 4. осуществлять организацию и проведение стажировки для арбитражных управляющих
Негосударственное пенсионное обеспечение	№ 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» от 07.05.1998	Саморегулируемая организация фондов – это добровольное объединение фондов, функционирующее на принципах некоммерческой организации (добровольное саморегулирование). Полномочия СРО: установление стандартов и правил профессиональной деятельности и контроль за их соблюдением; защита интересов клиентов фондов; установление стандартов проведения операций

Отрасль	Правовой акт	Нормы саморегулирования
Строительная деятельность	№ 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» от 01.12.2007	Саморегулирование строительной деятельности осуществляется на условиях объединения субъектов предпринимательской деятельности в саморегулируемые организации, которые вправе представлять законные интересы своих членов в их отношениях с органами государственной власти. Функция регулирования выражается в разработке и установлении обязательных для выполнения своими членами правил профессиональной деятельности, внутренних правил и стандартов деятельности и профессиональной этики. Функция контроля выражается в контроле деятельности своих членов на предмет соблюдения законодательства и установленных правил в отрасли

В отдельных отраслевых законах закреплены специфические нормы саморегулирования, что позволяет говорить о том, что в ряде отраслей в РФ законодательно предусмотрены различные системы саморегулирования различной степени жесткости: как на добровольной, так и нормативной основе.

И напротив, законодательство, регулирующее конкретную экономическую сферу, может разрабатывать специфические нормы функционирования СРО в этой сфере при условии, что это не противоречит общим комплексным требованиям к СРО (на основании Закона № 315-ФЗ).

Саморегулируемые организации возникают в различных областях предпринимательской и профессиональной деятельности в результате роста самосознания участников экономических отношений, что позволяет вытеснить государство из тех сфер регулирования, где его присутствие представляется излишним и неоправданным.

Развитие саморегулирования является основной приоритетной задачей развития и включает: устранение избыточного государственного регулирования; снижение административных барьеров для ведения бизнеса и уровня коррупции; создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности; поддержку малого бизнеса; развитие конкуренции; совершенствование системы контроля и надзора.

Саморегулирование бизнеса в России, во-первых, расширяет возможности выбора эффективных форм регулирования рынка (позволяет рассматривать саморегулирование как реальную альтернативу государственному регулированию); во-вторых, создает возможности преодоления провалов рынка без использования государства как на добровольной, так и нормативной основе; в-третьих, создает инфраструктуру, позволяющую консультироваться с участниками рынка при выработке управленческих решений.

В условиях становления института саморегулирования в России необходимо оценить готовность бизнеса к саморегулированию и готовность системы государственного управления передать ряд контролирующих функций. В этой связи задача развития саморегулирования бизнеса в России может рассматриваться как весьма важная и актуальная.

Библиографический список

1. Энтов Р., Радыгин А., Межераупс И., Швецов П. Корпоративное управление и саморегулирование в системе институциональных изменений. – М.: Институт экономики переходного периода (ИЭПП), 2006. – 460 с.
2. Трефилова Т.Н., Борисов А.Н. От лицензирования к саморегулированию. – М.: Деловой двор, 2010. – 320 с.

АЛТАЙСКИЙ МЕД УХОДИТ С РЫНКА

ALTAY HONEY LEAVES THE MARKET

А.Ю. Горбунова, к.э.н., доцент кафедры «Антикризисное управление, оценка бизнеса и инноваций», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, Gorbunova-Alla@mail.ru, A.Y. Gorbunova

А.С. Речкунова, магистрант, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, alyonushka89@mail.ru, A.S. Rechkunova

Аннотация. Рассмотрены проблемы сокращения производства меда в Алтайском крае. Выявлено, что в последние годы Россия сократила экспорт; внутренний рынок меда наполняется импортным товаром, вытесняется отечественный продукт. При этом качество меда – и отечественного, и ввезенного – ухудшается. Значительно сократился объем производства меда в Алтайском крае. Главной причиной этого автор видит некачественный ГОСТ на мед.

Abstract. The problems of reducing the production of honey in the Altai region was considered. Revealed that in recent years Russia has reduced exports; domestic market is filled with honey imported goods, displaced domestic product. The quality of honey, both domestic and imported worsens. Significantly reduced the amount of honey production in the Altai region. The main reason for this author sees defective GOST honey.

Ключевые слова: производство, экспорт, импорт меда, физико-химические показатели меда, искусственный мед.

Keywords: production, export, import honey, physico-chemical parameters of honey, artificial honey.

Российские природные условия и традиции производства меда обеспечивали нашей стране до последнего времени одно из ведущих мест в составе «медовых» держав. В начале XXI в. Россия занимала в десятке ведущих производителей меда следующие позиции: по числу пчеловодов делила с Китаем второе место после ЕС; по объему производства меда восьмое место после Китая, Аргентины, ЕС, США, Мексики, Турции и Индии. Практически полностью покрывались внутренние потребности в меде, часть его шла на экспорт.

Но в последние годы ситуация изменилась к худшему: резко сократился экспорт; внутренний рынок меда все больше наполняется импортным товаром, вытесняющим отечественный. При этом качество меда, и отечественного и ввезенного, ухудшается.

Эти же тенденции прослеживаются и на рынке Алтайского края. «Алтайский мед» – бренд, имеющий свою историю, узнаваемый во всем мире. Мед, произведенный на территории Алтайского края и республики Алтай, собирается с различных медоносов, часть из них уникальны и произрастают лишь на территории края и республики. Поэтому особенно тревожно то, что производство меда в Алтайском крае за последние два года сократилось почти в два раза, а оставшиеся, не ушедшие с рынка производители, не заботятся о сохранении уникальных качества алтайского меда.

Основной причиной такой негативной динамики, по нашему мнению, является несовершенство российского ГОСТа на мед, которые не позволяют гарантировать высокое качество этого продукта для потребителя, защитить добросовестных производителей и продавцов от нечестной конкуренции.

В настоящее время действует ГОСТ №19792–2001, который во многом опирается на предшествующий ему стандарт: ГОСТ № 19792–87. Согласно этим документам «мед натуральный», определяется как «продукт переработки пчелами нектара и пади». Под это определение попадают любые продукты переработки, в том числе и пчелиные экскременты.

В ЕС, например, мед натуральный стандарт трактует следующим образом: «Мед – это натуральное сладкое вещество, производимое пчелами из нектара растений или секретиции живых частей растений или выделений паразитирующих насекомых на живых частях растений, которые пчела собирает, преобразует, смешивая с особыми производимыми ею веществами, откладывает, сушит, накапливает и оставляет в сотах для созревания и достижения нужной кондиции».

Данные исследований по физико-химическим показателям

Физико-химические Показатели	Допустимое Значение	ЗАО «Нектар»	ООО «Алтайский пчелоцентр»	ООО «Ростов Агро»	ООО «Частные пасеки Берестова»
Массовая доля воды, %	Не более 21,0	16,8	19,8	18,4	18,2
Массовая доля редуцирующих сахаров (к безводному веществу), %	Не менее 82,0	95,28	89,2	90,8	87,6
Диастазное число (к безводному веществу), ед.Готе	Не менее 7,0	64	9,5	12,5	11,2
Общая кислотность, см ³ , гидроокси натрия, в 100 г меда	Не более 4	1,46	1,6	2,0	3,1

Следствием неточностей российского ГОСТа является отсутствие четкой градации качества меда. А ведь в своей общей массе его качество может значительно разниться. Для доказательства данной гипотезы мы провели исследование, в рамках которого в торговых сетях и фирменных магазинах пчеловодства г. Барнаула были закуплены образцы меда для проведения экспертизы на предмет соответствия ГОСТу. В эксперименте участвовали российские образцы таких торговых марок как: ЗАО «Нектар», ООО «Алтайский пчелоцентр», ООО «Ростов Агро», ООО «Частные пасеки Берестова». Экспертизу проводила ис-

пытательную лабораторию – Краевое Государственное учреждение «Алтайская краевая ветеринарная лаборатория», которая по результатам проведенных испытаний составила протоколы №36, 37, 38, 299. Данные экспертизы объединены в таблице.

Проанализируем полученные данные в разрезе каждого образца.

1. Мед фирмы ЗАО «Нектар».

Консистенция плотная, кристаллизация мелкозернистая, аромат приятный. Массовая доля воды минимальна из всех представленных образцов, а этот показатель является важнейшим показателем качества меда, так как влияет на его условия хранения. Мед с повышенной влажностью (более 21%) является незрелым и может забродить.

Значение массовой доли редуцирующих сахаров (к безводному веществу) максимальное из всех представленных образцов.

Массовая доля редуцирующих сахаров – редуцирующие сахара – это глюкоза и фруктоза. Если их меньше 80%, можно предположить, что либо пчел интенсивно кормили сахарным сиропом, либо мёд подвергся сильной термической обработке (перегрели).

Диастазное число в 9 раз выше нижней границы нормы. Можно сказать, что это основной показатель, который определяет ферментативную активность меда, т.е. его лечебные свойства. Бывает от 3 до 70. Чаще встречается 10 до 29. Диастаза способствует превращению крахмала в мальтозу. Активность диастазы определяют по диастазному числу, то есть по количеству миллилитров 1%-ного раствора крахмала, разлагаемого за 1 ч при 40°C диастазой, содержащейся в 1 г меда.

2. Мед фирмы ООО «Алтайский пчелоцентр».

Консистенция сиропобразная, аромат слабый. Массовая доля воды на верхней границе нормы, в совокупности с данными об отсутствии кристаллизации и значением диастазного числа в 9,5 при нижней границы нормы в 7 ед. Говоря мы можем сделать вывод о том, что мед очень сильно нагрели. Нагревание меда до 37°C ведет к потере его летучих противомикробных веществ, до 45°C – к разрушению инвертазы, а до 50°C – и диастазы.

Массовая доля редуцирующих сахаров 89,2 при границе не менее 82.

Таким образом, мед едва проходит по самым крайним параметрам ГОСТа.

3. Мед фирмы ООО «Ростов Агро».

Вязкий, крупнозернистый, аромат слабый. Массовая доля воды 18,4 (при максимально допустимом значении в 21,00). Массовая доля редуцирующих сахаров мала 90,8. Диастазное число маленькое 12,5. Более того, не соответствуют ГОСТу результаты пыльцового анализа.

4. Мед фирмы ООО «Частные пасеки Берестова».

Мед плотный, мелкозернистый, аромат нежный. Органолептические показатели неплохие.

Однако массовая доля редуцирующих веществ из всех образцов самая минимальная. Диастазное число мало 11,2. Общая кислотность у этого образца самая высокая.

Таким образом, видно, что образцы значительно разнятся по качественным характеристикам, хотя все они относятся, согласно ГОСТу, к продукции «натуральный мед». У потребителя формируется ложное мнение о качестве продукта. Зачастую покупатель при выборе мёда ориентируется на органолептические свойства: цвет, запах, плотность и др. Человек при покупке не может руководствоваться такими критериями как остаточное содержание вредных веществ, диастазное число, массовая доля воды, редуцирующие сахара и т.д. Такое положение выгодно недобросовестным производителям, которые прибегают к ряду «хитростей»:

1) Греют мед. Нагревание меда до 37°C ведет к потере его летучих противомикробных веществ, до 45°C – к разрушению инвертазы, а до 50°C – и диастазы. Однако, например, американцы и европейцы предназначенный для продажи мед подвергают тепловой обработке до 60°C, тем самым разрушая все полезные ферменты.

2) Кормят пчел сахарным сиропом.

3) Неправильно хранят продукт и т.д.

«Размытые границы» стандарта позволяют импортировать некачественный мед, зачастую забракованный в странах ЕС.

Все это снижает издержки, делая продукт дешевле и вытесняя с рынка добросовестных производителей, которые не могут известить покупателя о действительно хорошем качестве своего продукта.

Еще большей проблемой, разрушающей рынок меда, является появление «синтетического» меда, приготовленного в Китае из рисового сиропа. По цвету и запаху такой мед часто оказывается лучше натурального. Покупатели с удовольствием разбирают ярко-желтые баночки искусственного меда, а его натуральный продукт, эстетически менее привлекательный, берут реже, к тому же он более дорогой.

Наполнение рынка некачественным дешевым продуктом определило тренд снижения закупочной цены на мёд в Алтайском крае. В 2012–2013 гг. цена упала в два раза (с 120 руб. за килограмм до 60). Это привело к значительному сокращению производства меда.

Для того чтобы защитить добросовестного производителя и дать потребителям возможность выбора качественного продукта необходимо, на наш взгляд, пересмотреть ГОСТ на мед, сделать его не менее жестким, чем ГОСТ в ЕС.

Библиографический список

1. Межгосударственный стандарт. Мед натуральный. технические условия. natural honey. Specifications ГОСТ 19792–2001. –Взамен ГОСТ 19792–87 ; введ. 01.07.2002. – М.: Стандартинформ, 2011.

2. Мировой рынок меда в цифрах [Электронный ресурс] : Мировое пчеловодство URL: <http://www.apeworld.ru/stati/mirovoy-rynok-meda-v-tsifrakh/> (дата обращения: 15.06.2014).

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ УЧАСТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ СФЕРЫ ГОСТЕПРИИМСТВА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

ON SOME QUESTIONS OF PARTICIPATION OF SMALL BUSINESSES IN THE DEVELOPMENT OF HOSPITALITY IN THE ALTAI REGION

К.В. Гордеев, к.э.н., управление Алтайского края по развитию предпринимательства
и рыночной инфраструктуры, начальник отдела, Россия, г. Барнаул,
doc1205@mail.ru, K.V. Gordeev

Аннотация. Как сложная, гетерогенная система малое и среднее предпринимательство переживает постоянные изменения, на которые главным образом влияют экзогенные факторы. Одним из них является государственная поддержка, оказываемая субъектам малого и среднего бизнеса в приоритетных для конкретной территории видах и направлениях деятельности. В условиях Алтайского края значительным потенциалом экономического роста и развития предпринимательства обладает сфера гостеприимства и туризма, гостиничный бизнес.

Abstract. As a complex, heterogeneous system of small and medium entrepreneurship is undergoing constant changes, which mainly affect by exogenous factors. One of them is the state support to small and medium-sized businesses in the priority areas of a concrete types and activities. In the context of Altai Krai significant potential for economic growth and development of entrepreneurship has a hospitality and tourism, hotel business.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, государственная поддержка, перспективные направления, места временного размещения, гостиницы, гранты, микрозаймы.

Keywords: small and medium businesses, government support, promising directions, places of temporary accommodation, hotels, grants, microloans.

Малое и среднее предпринимательство представляет собой сложную, многоуровневую систему, состоящую из разнородных элементов. Характеристика этих элементов опирается на критерии, установленные Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В числе субъектов выделяются микро-, малые и средние предприятия, а также индивидуальные предприятия.

Как любая динамическая система малое и среднее предпринимательство в зависимости от процессов, происходящих в экономике, переживает постоянные изменения. Изменяются его организационная и отраслевая структуры, появляются новые рыночные ниши и рынки сбыта.

Анализ показывает, что наибольшее влияние на происходящие в среде малого и среднего бизнеса процессы оказывают экзогенные факторы. Среди них наиболее значимы, на наш взгляд, изменения налогового, земельного, административного и другого законодательства, усиление конкуренции в регионе в связи с вхождением крупных федеральных игроков (торговые сети), государственная политика поддержки и развития малого и среднего предпринимательства.

В Алтайском крае на протяжении последних лет наблюдаются процессы изменения структуры субъектов малого и среднего предпринимательства края: снижается доля индивидуальных предпринимателей и увеличивается удельный вес юридических лиц – микро-, малых и средних предприятий. По сравнению с показателями 2009 года по итогам 2013 года число индивидуальных предпринимателей сократилось на 24,0% или на 17,7 тыс. единиц. Одновременно число малых и микропредприятий за указанный период увеличилось на 34,8%, или на 9,2 тыс. единиц. Удельный вес малых и микропредприятий в структуре малого и среднего бизнеса края увеличился с 26,3 до 38,7%.

Происходят изменения и в отраслевой структуре предприятий данного сектора экономики. По итогам 2013 года в структуре малых (с учетом микро-) предприятий удельный вес хозяйствующих субъектов, занятых в сфере образования, вырос в сравнении с показателями 2009 года на 4,2 п.п. и составил 4,6%. С 5 до 5,9% увеличилась доля занятых оказанием транспортных услуг и услуг связи. На 0,5 п.п. до 9,4% вырос удельный вес строительных компаний.

Одновременно на 1,2 п.п. снизилась доля предприятий, занятых в сфере оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования: 2009 год – 43,4%, 2013 год – 42,2%. Доля торговых предприятий остается высокой, что обусловлено высокой оборачиваемостью капитала в данной сфере.

Стабильна, но недостаточна для развития промышленного производства в крае доля предприятий обрабатывающей промышленности – 10,7% [1].

Одним из эффективных инструментов влияния органов власти и местного самоуправления на изменение отраслевой структуры малого и среднего бизнеса на наш взгляд является выявление и целенаправленная поддержка определенных видов деятельности, приоритетных и востребованных для каждого муниципального образования, каждой конкретной территории. Реализация этих мер позволяет использовать ресурсы малого бизнеса в работе по поддержанию необходимых территориальных пропорций, преодолению дифференциации муниципальных по уровню социально-экономического развития.

Приоритетные направления развития предпринимательства в муниципальных районах и малых городах края в значительной мере определяет территориальная специфика. Муниципальные образования Алтайского края обладают природным, демографическим, экономическим и историко-культурным потенциалом, который при полном, рациональном и эффективном использовании способен обеспечить устойчивое многоотраслевое развитие территорий, занятость и повышение качества жизни сельского населения. Способность малого и среднего бизнеса быстро адаптироваться к местным условиям хозяйствования делает его одним из наиболее значимых инструментов реализации указанного потенциала [2].

В силу наличия уникальных природно-климатических и историко-культурных ресурсов Алтайским край обладает значительным потенциалом развития туризма и сопряженных с ним услуг. Согласно данным управления Алтайского края по развитию туристско-рекреационного и санаторно-курортного комплексов в 2013 году регион посетило около миллиона туристов [3]. Достижение та-

ких показателей подтверждает необходимость развития в крае индустрии гостеприимства, которая представляет собой комплексную сферу деятельности, включающую в себя туризм, отдых и развлечения, гостиничный и ресторанный бизнес, общественное питание, экскурсионную деятельность, организацию выставок и проведение различных мероприятий и другие услуги для гостей региона.

Оказанием услуг гостиниц в крае занимается около 800 малых и микропредприятий. В сравнении с показателями 2009 года количество хозяйствующих субъектов в данной сфере увеличилось на 16,7%. В структуре платных услуг населению туристические услуги составляют 1,5%. Столько же приходится на услуги гостиниц и аналогичных мест размещения [1]. Подавляющее большинство предприятий и организаций, осуществляющих деятельность в сфере гостеприимства, относятся к малому бизнесу.

Услуги по предоставлению мест размещения в крае оказываются в 46 муниципальных районах (78% от общего числа районов) и во всех 11 городских округах края. Гости края размещаются в гостиницах, отелях, организациях туризма и отдыха (базы отдыха, туристические базы), специализированных туристических объектах (кемпинги, лагеря и т.д.).

По оперативной информации управления Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры из 223 гостиниц единовременной вместимостью 6,3 тыс. мест 205 гостиниц на 5,6 тыс. мест созданы субъектами малого и среднего бизнеса, в том числе 29 гостиниц (мотелей) на 0,5 тыс. мест – в составе комплексов дорожного сервиса; 18 объектов на 0,5 тыс. мест находятся в собственности органов местного самоуправления или хозяйствующих субъектов, для которых оказание данного вида услуги не является основным видом деятельности – сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, предприятий жилищно-коммунального хозяйства и т.д.

Большинство объектов функционируют в городах. На их долю приходится 77% от общекраевого количества мест размещения в гостиницах.

Лидером по числу гостиниц является г. Барнаул – 59 объектов на 2,6 тыс. мест. В городе функционируют разнообразные гостиницы и отели, которые различаются по стоимости, уровню обслуживания, местонахождению. В последнее время все большую популярность приобретают «суперэкономные» варианты – хостелы, где гостям предлагают не номера, а койко-места.

В сельских территориях инфраструктура гостевого сервиса, а также предлагаемый уровень комфортности проживания менее развиты. В настоящее время гостиницы отсутствуют в 13 районах края, в том числе в 7 муниципалитетах, входящих в брендовые туристические маршруты «Малое Золотое кольцо Алтая» и «Большое Золотое кольцо Алтая», а также в таких знаковых местах, как музей М.Т. Калашникова в с. Курья Курийского района, родина В.С. Золотухина – с. Быстрый Исток Быстроистокского района.

Анализ рыночной ситуации свидетельствует о низком уровне конкуренции среди субъектов малого бизнеса, оказывающих услуги в сфере оказания услуг временного проживания и туристической деятельности. Наиболее широко услуги гостиниц представлены в Алтайском районе – 12 объектов на 357 мест, что

составляет четвертую часть от всех функционирующих гостиничных мест в муниципальных районах края. В 21 муниципальном районе из 46 (45%) услуги временного проживания оказываются лишь в одном объекте. В 25 районах края у гостей имеется возможность выбора места размещения. В Алейском, Заринском и Каменском районах потребность в услугах временного проживания удовлетворяется за счет гостиниц в расположенных рядом городских округах. В Егорьевском и Новичихинском районах вопрос обеспечения населения гостиничными услугами решается за счет круглогодичных баз отдыха.

На различный уровень обеспеченности гостиницами в территориях оказывают влияние такие факторы, как близость к местам массового посещения туристами, сложившиеся потоки движения населения, степень развития межрегиональных связей и торгово-производственных отношений. Не всегда соответствует требованиям, предъявляемым потребителями, состояние материально-технической базы гостиниц. Все эти аспекты проецируются на востребованность объектов и соответственно эффективность их эксплуатации.

С целью увеличения притока субъектов малого бизнеса в сферу гостиничных услуг в крае реализуются мероприятия финансовой поддержки в рамках региональной и муниципальных программ поддержки малого и среднего предпринимательства. При этом ставится задача осуществить переход от государственного патернализма в отношении малого бизнеса к стимулированию частной инициативы в приоритетных для региона и конкретных территорий видах и направлениях деятельности. К числу таковых относится сфера гостеприимства, включая оказание услуг по временному размещению гостей края.

В целях поддержки предпринимательских бизнес-проектов и стимулирования инициатив в данной сфере используются различные формы финансово-кредитной поддержки. Так, например, в 2012–2013 годах для организации и развития новых объектов гостиничного хозяйства на территории края государственная поддержка предоставлена:

в форме грантов начинающим субъектам предпринимательской деятельности – 8 хозяйствующим субъектам на сумму 2,4 млн рублей. Это способствовало открытию гостиниц, сельских гостевых домов и баз в Баевском, Ельцовском, Зональном, Заринском, Змеиногорском, Курьинском, Новичихинском, Усть-Калманском районах;

в форме грантов Губернатора Алтайского края в сфере экономики по направлениям «Женское предпринимательство» и «Сельское предпринимательство» – в 2012 году средства гранта в сумме 1,0 млн рублей были направлены ООО «Ставила и сыновья» из Ельцовского района на реализацию проекта стоимостью 3,5 млн рублей по реконструкции бывшего здания пекарни и размещению в нем гостиницы на 23 места общей площадью 860 кв.м. Индивидуальным предпринимателем Чернохлебовым П.В. из Курьинского района в настоящее время ведется строительство гостиницы «Синегорье» на 26 мест. Общий объем затрат по проекту – более 6,0 млн рублей, из которых 1,0 млн рублей – государственная поддержка;

в форме микрокредита в сумме 1,0 млн рублей НО «Алтайский фонд микрозаймов», предоставленного в 2013 году ООО «Дорожное» из Первомайского

района на создание комплекса дорожного сервиса «Маяк». В составе комплекса предоставляются гостиничные услуги – 11 номеров на 20 мест. Общий объем инвестиций по данному объекту составил 86,0 млн рублей.

Создание гостиниц современного формата требует вложения значительных средств, которыми не располагает большинство предпринимателей сельских территорий. Крупные первоначальные инвестиции требуются на приобретение, реконструкцию или строительство благоустроенных помещений, которые необходимо оборудовать и содержать независимо от наличия проживающих. При этом размер грантовой поддержки (0,3 млн рублей) и микрозаймов (до 1,0 млн рублей) в рамках реализации программных мероприятий государственной поддержки малого и среднего предпринимательства несопоставим с капитальными затратами и расходами на оборудование полноценного объекта гостиничной сферы, составляя менее трети от необходимого объема финансовых средств.

Действующие меры господдержки могут быть использованы в основном предпринимателями, имеющими стабильный бизнес и создающими новое направление развития – оказание гостиничных услуг. Определенным вариантом сохранения бизнеса и действующих рабочих мест в условиях жесткой конкуренции с крупными торговыми сетями может стать перепрофилирование торговых объектов сельских предпринимателей на оказание гостиничных услуг. Удачным примером такого подхода является реализация бизнес-проекта ООО «Ставила и сыновья» в Ельцовском районе.

Приведенные примеры подтверждают перспективность развития гостиничного бизнеса в Алтайском крае, а также наличие у субъектов малого бизнеса преимуществ, позволяющих ему быстро адаптироваться в изменяющихся рыночных условиях – высокой мобильности факторов производства, низких издержек при реорганизации производства, сравнительно короткого временного лага при подготовке и создании нового продукта и т.д.

Библиографический список

1. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю // <http://akstat.gks.ru>.
2. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае на период до 2025 года: Постановление Администрации Алтайского края от 25.12.2013 № 694 // Сборник законодательства Алтайского края. – №212, ч. 2, декабрь, 2013. – С. 315.
3. Около 1 млн туристов посетили Алтайский край в этом году // Вечерний Барнаул. – URL: <http://info-vb.ru/news/2013/10/17/okolo-1-mln-turistov-posetili-altaiskii-krai-v-tom-godu>

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЗДРАВООХРАНЕНИИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ¹

THE DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN HEALTH CARE OF THE ALTAI TERRITORY

Н.О. Деркач, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, n.o.derkach@gmail.com, N.O. Derkach

Аннотация. Рассматриваются возможные направления активизации взаимодействия государственного и частного капитала в системе здравоохранения Алтайского края. Особое значение поиск новых форм и методов финансирования здравоохранения и других отраслей социальной сферы приобретает в процессе перехода к инновационной экономике.

Abstract. The article discusses the possible directions of activation of interaction of the public and private capital in health system of the Altai territory. Special value gets search of new forms and methods of financing of health care and other branches of the social sphere in the course of transition to innovative economy.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, здравоохранение, инвестиции, инновации.

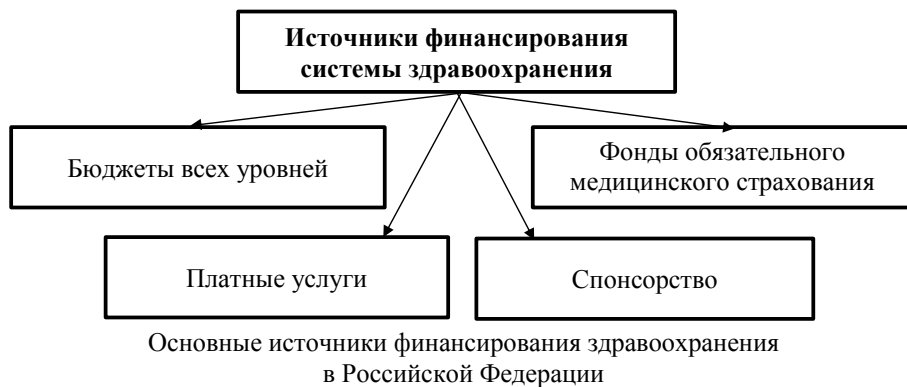
Keywords: public-private partnership, health care, investment, innovation.

С принятием курса на инновационное развитие экономических отношений возникла необходимость соответствующего реформирования не только экономики, но и социальной сферы. Особое значение приобретает сохранение государственных социальных гарантий населению в сложных переходных условиях. Это в свою очередь относится и к системе здравоохранения.

Финансирование системы здравоохранения должно осуществляться таким образом, чтобы сохранять гарантии бесплатности оказания медицинской помощи для населения Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». Виды, формы и условия оказываемой бесплатно медицинской помощи, перечень заболеваний и состояний, оказание медицинской помощи при которых осуществляется бесплатно, категории граждан, оказание медицинской помощи которым осуществляется бесплатно и т.д., закрепляются программой государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, которая утверждается Правительством Российской Федерации на соответствующий период. Каждый регион в свою очередь разрабатывает и утверждает подобную территориальную программу. В Алтайском крае данная программа на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов утверждена постановлением Администрации Алтайского края от 17 декабря 2013 г. № 655.

В настоящее время система финансирования здравоохранения в Российской Федерации остается многоканальной, включающей в себя четыре основных источника (рис.).

¹ Статья выполнена в рамках научного направления ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет» – инновационное развитие экономики и социальной сферы регионов Сибири.



В то же время ожидается повышение эффективности финансирования здравоохранения при переходе преимущественно на одноканальный механизм с привлечением различных дополнительных источников решения отдельных задач. В качестве дополнительного источника привлечения долгосрочных финансовых ресурсов в систему здравоохранения, на наш взгляд, должно стать развитие механизмов государственно-частного партнерства.

Государственно-частное партнерство (далее: ГЧП) важнейший элемент современной экономической системы любой страны. Он способствует развитию и продвижению различных функций государства не только в количественном, но и в качественном виде. Особое развитие механизмы ГЧП в разных странах получают в сферах дорожного хозяйства и ЖКХ, хотя в социальной сфере данные механизмы также начинают находить применение (табл.).

Вопросами государственно-частного партнерства (далее: ГЧП) в различных сферах экономической и социальной деятельности в Российской Федерации занимались такие современные исследователи как З.Г. Зайнашева и З.Э. Сабирова [2] – отрасли социальной сферы, А.А. Мартенс [3] – жилищно-коммунальное хозяйство, Г.Т. Гафурова [4] – образование, О.В. Илюшкина [5] – здравоохранение и другие.

В России актуальность создания механизмов ГЧП в социальной сфере обусловлена низким уровнем ее развития в плане применения передовых методов управления. Этот сектор, в течение многих десятилетий являвшийся объектом прямого государственного управления и финансирования, испытывает сегодня наибольшую потребность в различных ресурсах для реализации поставленных задач социально-экономического развития. Целесообразность использования механизмов ГЧП в социальной сфере Российской Федерации обуславливается высокими потребностями во внебюджетных средствах и использовании эффективных методов управления для повышения обеспеченности населения услугами здравоохранения, образования, культуры, жилищно-коммунального хозяйства и т.д.

До 1993 года в России существовало только государственное бюджетное финансирование всех учреждений здравоохранения. Введение в 1993 году в ви-

де источника обязательного медицинского страхования (ОМС) преследовало своей целью на начальном этапе увеличение средств, поступающих в здравоохранение за счет их дополнения к бюджетным, а затем замещение государственного финансирования страховым. Тем не менее, до сих пор этого не произошло. В итоге в системе здравоохранения и в Алтайском крае в частности стало ощущаться общее недостаточное финансирование, требующее сегодня интенсивных действий со стороны государственной власти на всех уровнях для разрешения этой проблемы.

Сферы применения механизмов государственно-частного партнерства в различных странах мира [1]

Объекты Страны	Энергетика	Оборонный комплекс	Автомобили	Ж/д дороги	Водообес- ечение	Переработка и утилизация ТБО	Образование	Здравоохра- нение
Австралия		Д	Д	Д	Д		П	Д
Бельгия			Д	П	Д	Д	П	Д
Великобритания		Д	Д	Д	Д	Д	Д	Д
Германия		П	Д	П	Д	П		
Голландия			Д	П	П			
Греция			Д	Д			П	П
Ирландия	Д		Д	П	Д	П		
Испания			Д	Д	Д			Д
Италия			П	Д	П	Д		
Канада		П	Д	Д	Д	Д	П	П
Португалия		П	Д	П	Д			П
США		П	Д		Д			
Финляндия		П	Д	П			П	Д
Франция		П	Д		Д			
Южная Африка			Д		Д		П	П

Примечание: Д – действующие, П – прорабатываемые.

На наш взгляд, бюджетные средства и средства ОМС могут быть эффективно использованы путем размещения государственных и (или) муниципальных заказов на оказание бесплатной для населения медицинской помощи между медицинскими организациями различных форм собственности. Это могут быть как государственные учреждения здравоохранения, так и частные медицинские организации. Такое решение позволило бы использовать технологические возможности частных организаций по тем профилям и видам услуг, удовлетворить потребность в которых силами одних бюджетных учреждений кажется сложным или неэффективным.

Для повышения эффективности использования механизмов ГЧП в здравоохранении в Алтайском крае считается целесообразным обратить внимание на следующие направления:

1. Полностью использовать потенциальный ресурс частных медицинских организаций, который в настоящий момент не задействован в полной мере

в связи с недостаточным финансированием в рамках реализации инновационных проектов. Многие субъекты испытывают дефицит финансовых ресурсов для приобретения нового высокотехнологичного медицинского оборудования, расширения производственных площадей и обслуживания банковских кредитов. Это можно решить путем увеличения государственного заказа. Так как закон об ОМС позволяет участвовать в программе реализации государственных гарантий негосударственным участникам рынка медицинских услуг. Это в значительной мере усиливает финансовые возможности и конкуренцию среди государственных и частных учреждений здравоохранения.

2. Привлекать частных инвесторов для финансирования инновационных проектов медицинских учреждений под гарантии государства.

3. Частным медицинским учреждениям необходимо увеличивать многопрофильность, расширять свое участие в программах дополнительной диспансеризации и т.д.

4. С целью развития эффективной модели ГЧП, а также ее успешного использования следует прежде всего усовершенствовать законодательную систему страны по всем аспектам, связанным с государственно-частным партнерством (в данном случае речь идет не только о специализированных законах разных уровней, но и о Гражданском кодексе Российской Федерации, Налоговом кодексе Российской Федерации). На данный момент федерального законодательства о ГЧП не существует. Можно выделить только федеральный закон от 21.06.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» и федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». В рамках местного законодательства ярким примером развития законодательной базы по ГЧП служит Санкт-Петербург, где был принят закон определяющий порядок организации государственно-частного партнерства.

5. На качество проектов ГЧП также положительно влияет наличие разного рода консультантов проектов. Данное направление деятельности должно развиваться. Для оказания консультационных услуг могут привлекаться специалисты как международного масштаба, так и те, кто ориентируется в российской действительности. Консультантами способны выступать специализированные фирмы и узкопрофильные профессионалы, которые будут полезны при подготовке проектной документации и в других – более детальных областях разработки проектов ГЧП.

6. Необходимо увеличивать срок реализации проектов, при этом повышается их эффективность. Значит, необходимо стремиться к более долгосрочным проектам, которые будут приносить определенный доход и социальную пользу длительный промежуток времени. Для этого придется снизить рисковую составляющую долгосрочных проектов. Это может произойти при стабилизации макроэкономических показателей в регионе, снижении коррупционной составляющей и т. п.

Предложенные выше меры могут положительно сказаться на системе здравоохранения Алтайского края. Привлечение частного производителя медицинских услуг приведет к реализации государственных гарантий приведет:

экономии государства на капитальных затратах в здравоохранении;
экономии государства на текущем содержании медицинских учреждений;
экономии бюджета фонда обязательного медицинского страхования
на единицу продукции;

привлечение части потенциала высококлассных специалистов, перешедших из государственных учреждений, систему реализации государственных гарантий;

создание механизмов конкуренции и др.

Обсуждение механизмов ГЧП в системе здравоохранения, на наш взгляд, должно происходить при участии всех заинтересованных сторон и с учетом инновационного развития экономики.

Библиографический список

1. Рожкова С. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики [Электронный ресурс] // Электронная версия журнала РЦБ. – Режим доступа: <http://www.rcb.ru/rcb/2008-01/8902/>

2. Зайнашева З.Г., Сабирова З.Э. Основные формы реализации государственно-частного партнерства в социальной сфере // Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика. Серия: экономика. – 2013. – №3(5). – С. 88–92.

3. Мартенс А.А. Государственно-частное партнерство и его роль в модернизации жилищно-коммунального комплекса регионов и муниципалитетов (на примере Алтайского края) // Муниципалитет: экономика и управление. – 2011. – №1. – С. 62–65.

4. Гафурова Г.Т. Финансовое обеспечение механизмов государственно-частного партнерства в образовании // Финансы и кредит. – 2013. – №43. – С. 61–71.

5. Илюшкина О.В. Государственно-частное партнерство как элемент инвестирования в сферу здравоохранения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – №18. – С. 16–21.

РАЗВИТИЕ РЫНКА ОРГАНИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ

ORGANIC MARKET DEVELOPMENT IN RUSSIA

Т.С. Добрыднева, к.э.н., доцент кафедры «Экономика предпринимательства и маркетинга», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, tamara_dobryднева@mail.ru, T.S. Dobryднева

Аннотация. Анализируются динамика и тенденции развития мирового рынка органических продуктов. Автором показана актуальность и раскрыты возможности органического производства в России. Дана оценка текущего состояния рынка органических продуктов в России, а также выявлены основные факторы, тормозящие его развитие.

Abstract. The article analyses the dynamics and major trends of the world organic market development. The author provides evidence for the relevance of studying the problem and outlines the capabilities of the organic production in Russia. The paper gives the evaluation of the current state of organic market in Russia as well as reveals the major shortfalls that would have a retarding effect on its development.

Ключевые слова: органические продукты, мировой рынок органических продуктов, рынок органических продуктов в России, сертификация органических продуктов.

Keywords: organic products, world organic market, Russian organic market, organic products certification.

В современных условиях все чаще предметом осознанного выбора потребителей продуктов питания становятся их натуральность и безопасность. В мировом сообществе это уже сложившаяся закономерность, а для России – наметившийся тренд. По данным социологических опросов две трети россиян готовы покупать органические продукты. Не вдаваясь в анализ определений термина «органические продукты», под ним мы будем понимать продукты, выращенные без применения пестицидов, других сельскохозяйственных ядохимикатов, химических удобрений, гормонов, а также переработанные без использования консервантов, антиоксидантов, ароматизаторов, красителей и иных искусственных добавок. А термины «экологически чистые продукты», «биологические продукты» и «органические продукты» будем использовать как идентичные.

Прежде чем рассматривать состояние рынка органической продукции в России, обратимся к анализу и основным тенденциям развития этого сектора в мире. Органическое сельское хозяйство практикуется в 160 странах. 37 млн га органических сельскохозяйственных земель находятся в ведении 1,6 млн фермеров. Оценить объем мирового рынка орган продуктов достаточно сложно. По данным авторитетной неправительственной организации IFOAM (Международной федерации движений экологического сельского хозяйства), за период 2000–2010 гг. мировой рынок органических продуктов питания вырос более чем в 3,5 раза – с \$ 17,9 до 60,9 млрд долл. Среднегодовые темпы прироста за этот период составили 11%. В 2011 г. рынок увеличился примерно на 12% – с 60,9 до 68 млрд долл., в то время как рост потребительского рынка в целом в этот период составил только 4,5%. При сохранении существующей динамики роста его объем к 2020 году оценивается до 200–250 млрд долл. [1].

Таким образом, рынок органических продуктов является наиболее динамично развивающимся и перспективным сегментом мирового рынка.

Около 97% мировых продаж органической продукции приходится на страны Северной Америки и Европы. Среди них страны с наибольшим уровнем потребления – Соединенные Штаты Америки, Германия, Великобритания, Италия, Испания и Франция. По уровню потребления этой продукции на душу населения лидируют Дания, Австрия, Германия, Великобритания. Доля продаж органики в общем объеме продуктов питания в разных странах колеблется от 0,75% в Чехии, до 2% в Финляндии и 4,2% – в США.

Для России актуальность развития органического производства и возможность выхода на перспективный растущий сегмент мирового рынка продовольствия обусловлены следующими существенными факторами. Первый из них связан с постоянно растущим спросом на эту продукцию в странах Западной Европы и США, который полностью не удовлетворяется собственным органическим производством. Кроме того, значительная часть этой продукции импор-

тируется из развивающихся стран – Аргентины, Бразилии, Эквадора, Мексики и Китая. Второе – с ограниченностью производственного потенциала развитых стран. Так, в странах ЕС главными ограничивающими факторами являются дефицит сельскохозяйственных земель и высокая химизация почвы – более 300 кг химических удобрений на 1 гектар земли. В США – 80% полей, около 60 млн га, засеяны ГМО культурами, и там очень сложно растить органику, так как модифицированные организмы засоряют, забивают все остальное.

Россия располагает ключевыми конкурентными преимуществами, реализация которых позволит занять ей свою нишу на мировом рынке органической продукции. Прежде всего, это большой ресурсный потенциал – наличие значительных площадей сельхозугодий с крупноконтурной системой земледелия, доставшейся в наследство от Советского Союза, что позволит внедрять единые технологические приемы органического земледелия, не требующие согласования с огромным количеством мелких собственников. Кроме того, в стране есть земли, которые являются стихийно органическими и они могут быть сертифицированы как земли органического производства. Практический опыт вовлечения в хозяйственный оборот таких земель и соответствующие методики есть в зарубежных странах. Следующий фактор – низкая пестицидно-гербицидная нагрузка на 1 гектар земли, что позволит пройти упрощенную процедуру санации земли и сделает ее менее затратной.

По результатам ряда исследований, после принятия соответствующих законов и стандартов, Россия к 2020 году может занять 10–15% мирового рынка экопродукции с объемом производства в 700–800 млрд руб. [2].

Насколько реальны такие прогнозы и каково текущее состояние рынка органической продукции в России?

В настоящее же время в России рынок органического сектора агропроизводства практически отсутствует, для него не развиты все элементы рыночной инфраструктуры по хранению, транспортировке, переработке и реализации этой продукции. Отсутствует и целостная концепция развития органического производства такой продукции, хотя подходы к ней обозначились. Пока нет специального законодательства в этой сфере, как и государственной поддержки производителей органической продукции. В силу этих причин существует проблема с обозначением границ рынка органической сельскохозяйственной продукции, поскольку отсутствуют четко определенные критерии относительно того, какую продукцию следует относить к органической. Сейчас метку «органическая продукция» может использовать любой производитель, и правдивость такого обозначения проверить практически невозможно. Что касается объема российского рынка, то по данным IFOAM, он составляет всего 60–80 млн долл., или около 0,1% всех продуктов питания. Хотя по оценке Союза органического земледелия фактический объем рынка в десятки раз больше, поскольку основная часть производителей этой продукции в сложившихся условиях не видит смысла проходить сертификацию и основной объем отечественной органической продукции – более 100 млрд руб. – не учитывается в рыночной статистике, представляет своего рода «серый» рынок [3].

Производителей органической продукции, присутствующей на российском рынке, можно разделить на несколько групп. Первая группа – это зарубежные производители, поставляющие сертифицированную продукцию на российский рынок, их доля составляет около 90%. Вторая группа – отечественные производители, которые сертифицированы, например, в Западной Европе. Таких компаний немного, доля их на российском рынке органической продукции не превышает 10%. Третья группа – производители, продукция которых имеет знаки российских частных систем сертификации, часть из них имеют государственную регистрацию.

Так, сертифицирующая организация Эко-Контроль в 2005 г. зарегистрировала на государственном уровне «Систему добровольной сертификации экологического и биодинамического хозяйствования «БИО», позволяющую официально на территории РФ осуществлять деятельность по Биосертификации на различные целевые рынки. Для рынков Европейского Союза, США и Японии сертификация проводится на соответствие национальным стандартам этих стран и другим стандартам, в том числе частным, например, стандартам биодинамического сельского хозяйства Demeter. Для России – в соответствие со стандартом организации «Агрософия» «Об экологическом сельском хозяйстве, экологическом природопользовании и соответствующей маркировке экологической продукции». Эко-Контроль сотрудничает с ведущими западными сертифицирующими ведомствами и является полноправным членом Международной Федерации движений экологического сельского хозяйства IFOAM.

В 2013 г. Санкт-Петербургский Экологический союз разработал программу добровольной органической сертификации, соответствующую европейским требованиям, – «Листок жизни. Органик». Программа разработана в рамках российско-финского проекта ECOFOOD при поддержке Европейского Инструмента Партнерства и Соседства (ENPI). Стандарт прошел внешнюю экспертную оценку в России и Финляндии. Экологический союз также имеет большой опыт органик-сертификации по европейскому биостандарту и надежную международную репутацию органа сертификации по ИСО 14024. Сегодня по европейскому биостандарту Экологическим Союзом сертифицировано 15 сельхозпредприятий в России. Однако сертификаты частных структур не являются общепризнанными, в том числе не признаются другими структурами. Одна из ключевых проблем в этой области – отсутствие доверия к российской системе сертификации.

Четвертая группа – производители и фермеры, позиционирующие себя производителями органической продукции. И, наконец, последняя группа – производители, сознательно вводящие в заблуждение потребителей, используя в маркировке своей продукции слова «био», «органический» и т.д. По данным Сельскохозяйственного торгового представительства США в Москве, порядка 45% российских производителей размещают знаки «био» и «органик» безосновательно, а цены завышаются на 20–400% [4].

Главным из факторов, тормозящих развитие рынка органических продуктов в России, является отсутствие нормативно-правовой базы, а именно закона об органическом сельском хозяйстве и национального стандарта на органиче-

скую сельскохозяйственную продукцию. Разработка законодательства об органическом сельском хозяйстве в РФ ведется с 2002 г., но движется тяжело и медленно. Вторая редакция законопроекта «О производстве органической продукции и внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации» была вынесена на обсуждение в июле 2013 г. и вызвала широкий общественный резонанс. По мнению профессионального сообщества, законопроект содержал ряд ошибочных концептуальных положений и его реализация привела бы, по сути, к невозможности развития органического сельского хозяйства в России, созданию благоприятной среды для коррупции и недобросовестной конкуренции. Во многом, только благодаря усилиям профессионального и экспертного сообществ, законопроект удалось существенно переработать и его третья редакция в марте 2014 г. была внесена на рассмотрение в Государственную Думу РФ. Ожидается, что закон будет принят и вступит в силу с 2015 г.

Основой законодательного регулирования является стандартизация. Органическая продукция должна отвечать требованиям, установленным национальным или международным стандартом на производство органической продукции. Всего в мире действует более 260 различных стандартов экологического сельского хозяйства. Существуют стандарты международные (IFOAM), континентальные (Директивы Евросоюза N 2092/91) или стандарты отдельных компаний («DEMETER»), которые обязательно согласуются с международными нормами. Все они предполагают полный отказ от минеральных удобрений и регламентируют использование органических. Если продукты подвергаются переработке, стандарты исключают использование консервантов и других химических веществ (более 2000 наименований), т.е. по технологии разрешаются к применению лишь ингредиенты «эко».

Контролировать все этапы производства органической продукции будут независимые системы сертификации, которые аккредитовывает государство в соответствии с требованиями, прописанными в законе. Предусматривается добровольная система сертификации, которая будет развиваться с учетом региональных особенностей, опираясь на стандарты. Развитие региональных сертификационных агентств, аккредитованных государством, позволит развивать региональные рынки органической продукции. Государство будет вести реестр производителей органической продукции и осуществлять надзор за сертифицирующими организациями. Маркироваться как «органическая» сможет только продукция, имеющая сертификат в аккредитованной системе сертификации и включенная в Государственный реестр производителей органической продукции Российской Федерации. За нарушение правил маркировки предусмотрены штрафные санкции.

В законопроекте предусмотрена господдержка производителей, ее смогут получить только те производители, которые внесены в Государственный реестр производителей органической продукции Российской Федерации, заложена возможность разработки региональных программ, учтены вопросы страхования.

Важно, что представленный законопроект согласуется с международными нормативами и не ведет к изоляции российского законодательства в сфере орга-

нического земледелия на мировом рынке органической продукции и Россия сможет реализовать свой экспортный потенциал.

Существующее в России органическое производство находится на начальной стадии своего развития, и при эффективной государственной поддержке оно могло бы развиваться до уровня конкурентоспособного производства органической продукции для мирового рынка.

Библиографический список

1. Дворникова Е. Зеленая философия. Обзор российского рынка экологически чистых продуктов питания // RUSSIAN FOOD&DRINKS MARKET MAGAZINE. – 2013. – №4.

2. Любоведский Я. Перспективы развития органического земледелия в России // Электронный журнал IDK.Эксперт. [Электронный ресурс]. URL: <http://exp.idk.ru/question/interview/yakov-lyubovedskij-perspektivy-razvitiya-organicheskogo-zemledeliya-v-rossii/364682/> (дата обращения: 17.04.2014).

3. Любоведский Я. Интеграция рыночных механизмов регулирования отрасли органической сельскохозяйственной продукции. Доклад в рамках 15-й Российской агропромышленной выставки «Золотая осень – 2013» // Союз органического землевладения. [Электронный ресурс]. URL: http://sozrf.ru/zolotaya_osen_soz (дата обращения: 15.04.2014).

4. Система сертификации «Листок жизни. Органик». Санкт-Петербургский Экологический союз разработал для российских фермеров органик-сертификацию, эквивалентную европейской. // Союз органического землевладения. [Электронный ресурс]. URL: <http://sozrf.ru/26022014> (дата обращения: 20.04.2014).

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

GOVERNMENT BASES BY FINANCES OF HEALTH PROTECTION

Е.В. Дьякова, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, elena_dia1@mail.ru, E.V. Diakova

Аннотация. Отмечается, что финансовое обеспечение здравоохранения является одной из наиболее актуальных проблем, решением которой в настоящее время занимаются представители всех уровней власти. Рассматриваются организационно-правовые основы управления финансами здравоохранения Российской Федерации.

Abstract. It registers in the article, that the financial providing of health protection is one of most issues of the day, the decision of that the representatives of all levels of power engage in presently. Организационно-правовые government bases are examined by finances of health protection of Russian Federation.

Ключевые слова: здравоохранение, финансирование, обязательное медицинское страхование, добровольное медицинское страхование, платные медицинские услуги, управление.

Keywords: public healthcare, financing, obligatory medical insurance, voluntary medical insurance, requiring payment medical services, management.

Управление финансами является составной частью общей системы управления социально-экономическими процессами. Оно направлено на совершенствование системы финансовых отношений, призванных нормализовать финансовые ресурсы, необходимые для социально-экономического развития общества. Управление финансами осуществляется во всех звеньях на всех уровнях финансовой системы государства. При этом субъекты управления используют в каждой сфере и каждом звене финансовых отношений как единые приемы и способы управления, так и специфические методы целенаправленного воздействия на финансы.

Сфера здравоохранения, являясь активным участником рыночных отношений, как и другие виды экономической деятельности, требует развитой и квалифицированной системы управления.

Характерные черты здравоохранения в СССР были связаны с отсутствием конкуренции и стремлением к равенству.

Советская система здравоохранения ориентировалась на экстенсивные показатели, в ней отсутствовала действенная мотивация труда, существовала сильная централизация управления. Систему финансирования, хозяйственных отношений характеризовало значительное несовершенство, отсутствовала защита прав пациентов и медицинских работников, существовал перекос в подготовке квалифицированных кадров в ущерб материально-техническому оснащению [5].

Функцию управления финансами здравоохранения СССР выполняло Министерство финансов СССР в координации с Министерством здравоохранения СССР.

В СССР план развития здравоохранения входил составной частью в государственный план народного хозяйства, что обеспечивало развитие всех разделов здравоохранения и подготовку медицинских кадров в соответствии с задачами совершенствования медицинской помощи всему населению. Материальные средства для выполнения плана развития здравоохранения предусматривались в государственном бюджете СССР. Основными директивными документами являлись Программы КПСС, решения съездов и пленумов КПСС, постановления Совета Министров СССР по вопросам здравоохранения.

Совместными приказами, инструкциями, письмами Министерства финансов СССР и Министерства здравоохранения СССР определялись порядок расходования бюджетных ассигнований в здравоохранении [10].

Как видно, система управления финансами здравоохранения при административно-командной системе управления, директивных методах планирования и жесткой централизации государственных средств в СССР, была достаточно простой.

За период становления и развития рыночных отношений произошла существенная трансформация социально-экономической и политической системы государства.

Министерство финансов Российской Федерации совместно с Министерством здравоохранения Российской Федерации в целом выполняют задачи и функции своих предшественников дореформенного периода.

Тем не менее внедрение страховой медицины в 90-х годах прошлого столетия существенно изменило финансовую систему здравоохранения – появились Фонды обязательного медицинского страхования (ОМС) как существенно новый (в дополнение к бюджетным средствам) источник финансирования здравоохранения Российской Федерации.

Определились социально-экономические предпосылки для развития рынка медицинских услуг: недостаточное бюджетное финансирование здравоохранения, формирование условий для самореализации врачей, появление достаточного потока платежеспособных пациентов, желающих получить высококачественное медицинское обслуживание, изменение отношения населения к платной медицине, развитие предпринимательского образа мышления во врачебной среде, глобализация экономических отношений [6].

Медицинские услуги имеют специфические особенности, которые оказывают существенное влияние на характер действия рыночных законов.

Общепринято считать, что рыночные отношения в здравоохранении не могут носить стихийного, нерегулируемого характера, сфера действия рыночных законов в здравоохранении должна быть ограничена и требовать вмешательства государства. Реально существующий рынок медицинских услуг в большей степени относится к рынку государственной монополии и в меньшей степени ориентирован на потребителя [7, 9].

Таким образом, в современных условиях финансовый механизм здравоохранения Российской Федерации имеет довольно сложную структуру и требует более серьезного подхода к управлению.

Принятый за постреформенный период пакет документов узаконил и разграничил полномочия органов государственной власти и местного самоуправления в части управления финансами здравоохранения.

В соответствии с Федеральным законом «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21 ноября 2011 года № 323-ФЗ источниками финансового обеспечения в сфере охраны здоровья являются средства федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов, средства обязательного медицинского страхования, средства организаций и граждан, средства, поступившие от физических и юридических лиц, в том числе добровольные пожертвования, и иные не запрещенные законодательством Российской Федерации источники. Впервые в истории отечественного здравоохранения документ провозгласил оказание платных медицинских услуг [2].

В действующей редакции Бюджетного кодекса Российской Федерации (гл. 17) определен порядок составления, рассмотрения, утверждения, исполнения и утверждения отчетов об исполнении бюджетов Федерального фонда ОМС и территориальных фондов ОМС. Утвержден круг полномочий участников бюджетного процесса. Значительное место отводится основам государственного (муниципального) финансового контроля [1].

Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29 ноября 2010 года № 326-ФЗ регламентирует финансовое обеспечение обязательного медицинского страхования, а именно размер страхового взноса; период, порядок и сроки уплаты страховых взносов; ответственность за нарушения в части уплаты страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения; состав бюджета Федерального фонда и бюджетов территориальных фондов ОМС; формирование средств страховой медицинской организации и их расходование и т.д.

Страховщиком по ОМС является Федеральный фонд ОМС в рамках реализации базовой программы обязательного медицинского страхования, которая устанавливает нормативы объемов предоставления медицинской помощи в расчете на одно застрахованное лицо, нормативы финансовых затрат на единицу объема предоставления медицинской помощи, нормативы финансового обеспечения базовой программы ОМС в расчете на одно застрахованное лицо, а также расчет коэффициента удорожания базовой программы ОМС.

Территориальные фонды ОМС осуществляют управление средствами ОМС на территории субъектов Российской Федерации, предназначенными для обеспечения гарантий бесплатного оказания застрахованным лицам медицинской помощи в рамках программ ОМС и в целях обеспечения финансовой устойчивости ОМС на территории субъектов Российской Федерации.

Контроль за использованием средств, предусмотренных на финансовое обеспечение программ и мероприятий по модернизации здравоохранения, возложен на Федеральный фонд ОМС, федеральные органы исполнительной власти, осуществляющими функции по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере, Счетную палату Российской Федерации [3].

Помимо вышеназванных базовых федеральных законов, принято огромное количество подзаконных актов, детализирующих и конкретизирующих различные элементы управления финансами здравоохранения.

Как известно, государственное регулирование финансов рыночного сектора экономики осуществляется в косвенной форме, посредством ставок налогов и иных обязательных платежей, финансовых санкций, норм, нормативов, лимитов и пр.

Негосударственные медицинские организации, оказывающие населению платные услуги, функционируют на принципах самокупаемости и самофинансирования.

В данном случае управление финансами осуществляется на основе финансового менеджмента, главная цель которого – максимизация прибыли и благосостояние собственника организации в текущем и перспективном периодах, обеспечиваемая путем увеличения его рыночной стоимости.

Финансовый менеджмент в здравоохранении является сложной, но, к сожалению, полностью не использованной в лечебных учреждениях системой управления финансами. Однако полное внедрение этой системы управления в сферу здравоохранения несомненно повысит жизнеспособность медицинских организаций в условиях рынка [8].

Следует отметить, что только с 2012 года платные медицинские услуги, имеющие специфические особенности и оказываемые медицинскими организациями, были узаконены.

В Постановлении Правительства Российской Федерации «Об утверждении Правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг» от 4 октября 2012 г. №1006 дается понятие платных медицинских услуг, закреплены условия предоставления платных медицинских услуг, порядок заключения договора, оплаты и предоставления платных медицинских услуг, ответственность исполнителя и контроль за предоставлением платных медицинских услуг [4].

Органы государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления в пределах своих полномочий принимают нормативные документы в области управления финансами здравоохранения на своей территории. По сути, происходит дублирование федеральных нормативных актов.

Несмотря на существенные сдвиги в становлении и развитии организационно-правовой базы управления финансами здравоохранения, на современном этапе реформирования здравоохранения существует ряд системообразующих проблем:

- несовершенство объема и методов финансирования здравоохранения;
- отсутствие эффективных механизмов перераспределения средств в здравоохранении;
- неэффективное государственное управление отраслью [11].

Решение данных проблем позволит не только в значительной степени усовершенствовать систему финансового обеспечения здравоохранения и диверсифицировать источники ее финансирования, но и улучшить качество и доступность медицинской помощи в стране.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс российской Федерации. – Новосибирск: Норматика, 2014. – 240. – (Кодексы. Законы. Нормы).
2. Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации: Федеральный закон от 21 ноября 2011 года №323-ФЗ.
3. Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29 ноября 2010 года №326-ФЗ.
4. Об утверждении Правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг: Постановление Правительства Российской Федерации от 4 октября 2012 года №1006.
5. Вознесенский, Э.А. Финансы как стоимостная категория. – М.: Финансы и статистика, 1985. – С. 25.
6. Галкин В.В. Медицинский бизнес: учебное пособие. – М. : КНОРУС, 2010. – С. 14–17.
7. Кадыров Ф.Н. Ценообразование медицинских и сервисных услуг учреждений здравоохранения. – М. : ГРАНТЬ, 2001. – С. 28–35.

8. Пенюгалова А.В., Чулков А.С. Финансовый менеджмент в государственном и муниципальном управлении // Финансы и кредит. – 2011. – №2. – С. 2–6.

9. Сибурина Т.А., Фурсенко С.Н. Совершенствование тарификационной политики в здравоохранении // Здравоохранение Российской Федерации. – 2013. – №5. – С. 4.

10. Финансы и кредит СССР: учебник / Л.А. Дробозина, В.В. Деменцев, В.С. Захаров и др.; под ред. проф. Л.А. Дробозиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1988. – С. 189–192.

11. Чубарова Т.В. Система здравоохранения России: экономические проблемы развития [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.socpolitika.ru>.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ¹

THE FACTOR ANALYSIS IN RESEARCH OF THE DEVELOPMENT OF E-BUSINESS IN RUSSIA

О.В. Кожевина, д.э.н., профессор, **П.В. Трифонов**, к.э.н., доцент, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Россия, г. Москва, okozhevina@mail.ru, O.V. Kozhevina, P.V. Trifonov

Аннотация. Рассматриваются вопросы развития электронного бизнеса в России и совершенствования методологии исследования факторов и условий, оказывающие наиболее существенное влияние на предпринимательскую деятельность в этом секторе экономики. Предложена уточненная трактовка понятий «электронный бизнес» и «электронная коммерция» с позиции процессного подхода. Выявлены факторы роста электронного бизнеса в России и проведена их типологизация.

Abstract. In the article considers the issues of development of e-business in Russia and improvement of research methodology factors and conditions, which have the most significant impact on entrepreneurial activity in this sector of the economy. Proposed revised interpretation of the concepts of «e-business» and «e-Commerce» from the perspective of the process approach. Factors of growth of e-business in Russia and the results of their typology.

Ключевые слова: электронный бизнес, электронная коммерция, бизнес-процессы, факторы развития, факторный анализ.

Keywords: electronic business, electronic Commerce, business processes, development factors, factor analysis.

К началу XXI века человечество создало необходимую информационно-производственную базу, ведущую к рождению новой цивилизации – постиндустриальному информационному обществу, материальную основу которого составляет экономика знаний. Ключевые теоретики информационного общества М. Кастельс, П. Друкер, Д. Белл, Э. Тоффлер, по итогам ретроспективного анализа взаимосвязей изменений в накоплении и обработке информации в истории

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета 2014 года.

человечества и возникновения новых технологий, в своих работах прогнозировали формирование такого общества.

Internet в последние годы получил широкое применение в разных сферах предпринимательства. Подходы компаний, работающих в сегменте (business-to-business – B2B) и в сегменте (business-to-consumer – B2C) – с частными лицами, будут отличаться, но в основном по методам продвижения продукции (услуг). Как в первом, так и во втором случае новые возможности будут использоваться для снижения транзакционных издержек. Электронный бизнес интегрирует информационные технологии с существующими корпоративными бизнес-процессами, что предполагает наличие «бизнес-инфраструктуры», современных электронных коммуникаций и гибкой корпоративной культуры. Влияние Internet на представление о формах и методах экономической деятельности не ограничивается использованием сложившейся информационной инфраструктуры. Наоборот, имеющиеся средства информационного обеспечения экономической деятельности оказывают радикальное воздействие на технологии ведения бизнеса. Изменяются бизнес-модели, пересматриваются бизнес-процессы, формируется новая корпоративная культура, а отношения с бизнес партнерами и клиентами переходят на новый более высокий уровень.

Компаративный анализ понятий «электронный бизнес» и «электронная коммерция»

E-business	E-commerce
любой вид экономической деятельности, осуществляемый посредством сети Internet.	процесс удаленного приобретения товаров и услуг как физических, так и нефизических, при помощи телекоммуникационных сетей, прежде всего сети Internet
преобразование основных бизнес-процессов компании путем внедрения Internet-технологий, нацеленное на повышение эффективности деятельности	общий термин, охватывающий различные бизнес – процессы, направленные на интеграцию производителей или торговцев с потребителями и поставщиками через Internet
любая, базирующаяся на средствах Internet бизнес-деятельность, преобразующая внешние и внутренние взаимоотношения для создания новой стоимости и использования рыночных возможностей, предоставляемых новыми правилами связанной экономики	способ совершения сделок, когда выбор и заказ товаров осуществляется посредством компьютерных сетей, а расчеты между покупателем и поставщиком производятся с использованием электронных документов и (или) средств платежа
бизнес-модель, в которой бизнес-процессы, обмен бизнес информацией и коммерческие транзакции автоматизируются с помощью информационных систем	только купля-продажа, транзакция, совершаемая через компьютерную сеть.
производное понятие от термина «электронная почта», обозначающее ведение бизнеса посредством Internet, причем это не только купля-продажа, но и обслуживание клиента и взаимодействие с бизнес-партнерами	процесс, совершаемый электронным способом, в результате которого право собственности или право пользования товаром/услугой было передано от одного лица к другому

Понятия «электронный бизнес» и «электронная коммерция» различны. В таблице проведено сравнение и сопоставление понятий «электронный бизнес – E-business» и «электронная коммерция – E-commerce», на основе компаратив-

ного анализа выявлены их сходства и отличительные признаки. Представленная ниже таблица свидетельствует, что «электронный» бизнес можно рассматривать с трех аспектов: как вид экономической деятельности, бизнес-модель и совокупность бизнес-процессов. Понятие «электронная коммерция» отражает специфику коммерческой деятельности, более узкое по смысловому содержанию. «Электронный бизнес» расширяет понятие «электронной коммерции», свою очередь, «электронная» коммерция является частным случаем «электронного» бизнеса.

Электронный бизнес, по нашему мнению, представляет собой бизнес-модель, в которой бизнес-процессы осуществляются на основе интеграции в сети Internet и направлены на создание потребительской ценности для клиентов за счет использования новых рыночных возможностей.

В России емкость рынка электронной коммерции относительно невелика. На начало 2014 года вклад Internet-рынков в ВВП России составляет 1,8%, а оборот экосистемы Internet-зависимых рынков – около 7% ВВП России (5 трлн рублей), обеспечивая средний рост Internet-экономики по разным оценкам 30–40%.

Доля Internet-экономики в ВВП развитых и развивающихся стран мира неодинакова. Для примера, %: в ВВП США – 12, Великобритании – 7,2, Швеции – 6,6; Гонконга – 5,9; Дании – 5,8; Нидерландов – 4,3; Чехии – 6,6; Польши – 2,7; Бельгии – 2,5; Испании – 2,2; Италии – 1,9. Причины ее дифференцированного влияния на отдельные национальные экономики связаны не только с разными темпами развития постиндустриального общества, но и с макроэкономическими, социально-демографическими, политико-правовыми факторами.

Предлагается следующая классификация факторов развития «электронного» бизнеса по критерию «риск-рост» и их группировка.

1. Социально-культурные факторы:

1.1. «Риск» – недоверие потребителей к online сервисам и уровню безопасности электронных сделок; недостаточный уровень информатизации общества; кросс-культурные особенности целевой аудитории в секторе B2C; кросс-культурные особенности при формировании партнерских отношений в секторе B2B; недостаточно высокий уровень качества жизни, дифференцированный по регионам страны; изменение привычек, вкусов, мода и дань традициям; нежелательные массовые рассылки сообщений.

1.2. «Рост» – клиентоориентированность и программы лояльности; оказание пользователям бесплатно некоторых услуг (поздравления, открытки); успешные рекламные акции и социальный маркетинг; сбор информации о покупателях, покупательских привычках и пристрастиях; скорость реакции на запросы клиентов; ликвидация «цифрового» неравенства и информационная грамотность; построение «электронного» бизнеса в соответствии с принципами корпоративной социальной ответственности (КСО); развитие социальных сетей; положительное воздействие Internet на формирование общественного мировоззрения.

2. Экономические факторы:

2.1. «Риск» – высокие затраты на start-up «электронного» бизнеса и получение маркетинговой информации; совместная работа с большим количеством партнеров; разрыв в построении электронных моделей бизнеса и приобретении новых клиентов и освоении рынков; недостаточный мониторинг конкурентной среды; слабая привлекательность рынка для публичных инвесторов; низкий уровень компетентности специалистов «электронной» коммерции, в том числе менеджмента; убытки, связанные с действиями хакеров и проникновением вирусов; инвестиционный климат, недостаточный для реализации проектов в сфере «электронного бизнеса».

2.2. «Рост» – создание предприятиями новых динамичных партнерских взаимоотношений с торговыми компаниями; определение оптимальных партнерских отношений с позиции затрат; успешные рекламные кампании, повторное привлечение покупателей и перевод их в долю клиентов; гибкий подход к бизнесу; таргетирование и локальные маркетинговые программы; одновременное использование стратегий offline и online; создание региональных партнерских альянсов: интернет-магазин – провайдер высокоскоростного доступа – курьерская служба; интеграция субъектов традиционной экономической деятельности в виртуальном пространстве; инвестиции в информационные технологии и инфраструктуру коммуникаций.

3. Информационно-технологические факторы:

3.1. «Риск» – неэффективные модели защиты сети; хакерское проникновение в базы данных компаний «электронного» бизнеса; недостаточный аудит и тестирование информационных технологий, используемых в электронной коммерции; блокировка доступа к данным, несанкционированный ввод данных; бизнес в реальном времени (24/7/365); низкий уровень корпоративной информационной культуры;

3.2. «Рост» – автоматическое поступление средств, инициация доставки и отображение покупки в учетной системе; создание автоматизированных системы работы с сетью дистрибуции; автоматическое оформление и резервирование заказов; клиентоориентированные (персональные) порталы, отслеживание клиентов для создания «индивидуального» рынка; локально организованный контент; совместные платформы, обеспечивающие инструментарий и информационную среду для делового сотрудничества компаний; готовность предприятия к «сжатию» бизнес-процессов; исключение любой вероятности несанкционированного доступа к информации.

4. Политические факторы:

4.1. «Риск» – несовершенство законодательной базы, регулирующей «электронное» предпринимательство; «серые» схемы налогового планирования; лоббизм при создании партнерских альянсов в «электронном» бизнесе; недостаточное государственное регулирование развития современной инфраструктуры электронной коммерции; отсутствие системы мониторинга и оценки электронной готовности в регионах; недостаточный уровень использования Internet-технологий на периферии; информационная изоляция при нарушении международных дипломатических отношений в странах-партнерах;

4.2. «Рост» – реализация государственных целевых программ по развитию электронной и цифровой экономики; институциональная структура информационной экономики; электронная готовность регионов к развитию конкурентных преимуществ территории; политика по регулированию телекоммуникаций; принятие федерального закона о регулировании деятельности в сфере электронной коммерции.

В ходе исследования проведены анкетирование экспертов и верификация эмпирически выявленных факторов, влияющих на изменение электронного рынка в Российской Федерации (рис. 1–5). В качестве объектов исследования были выбраны коммерческие банки, предлагающие клиентам дистанционные финансовые сервисы, профессиональные ассоциации электронной коммерции и интернет-торговли, коммерческие компании, работающие на рынках B2B и B2C, сочетающие offline и online сделки. Более половины респондентов-экспертов основными факторами роста «электронного» бизнеса считают: совершенствование законодательной базы и усиление контроля со стороны государства; вовлеченность пользователей интернет-услуг, особенно молодежи; высокая привлекательность и инновационность online рынка. В меньшей степени, по их мнению, на рынок повлияют такие факторы, как: увеличение доходов населения; развитие государственных электронных порталов; ограничения осуществлению международной торговли.

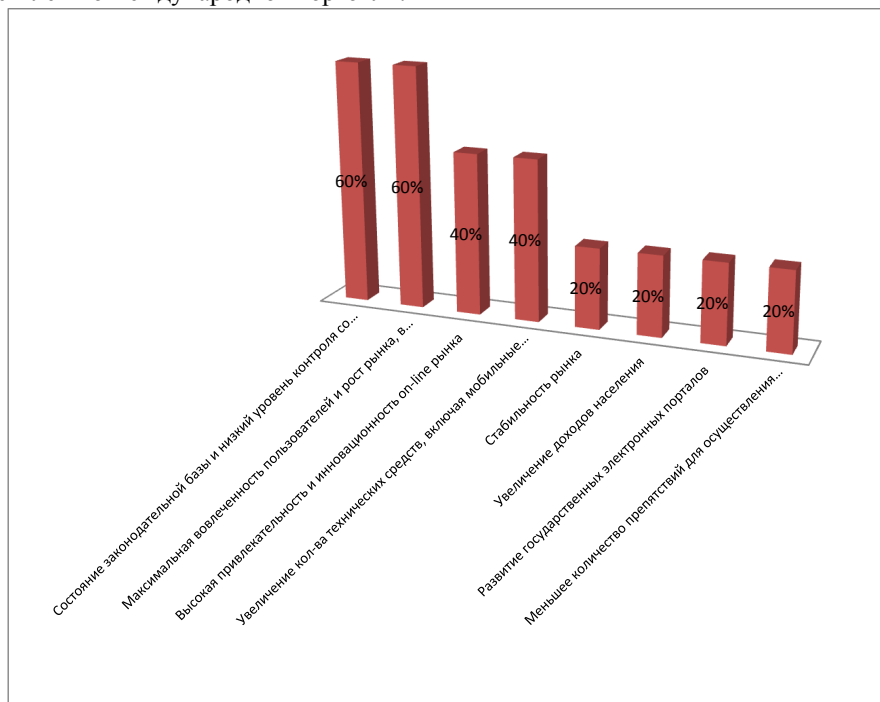


Рис. 1. Факторы роста электронного бизнеса (мнения экспертов)



Рис. 2. Факторы экономического характера, влияющие на развитие электронного бизнеса



Рис. 3. Факторы социально-демографического характера



Рис. 4. Факторы информационно-технологического характера



Рис. 5. Факторы политического характера

В качестве объектов исследования были выбраны коммерческие банки, предлагающие клиентам дистанционные финансовые сервисы, профессиональные ассоциации электронной коммерции и интернет-торговли, коммерческие компании, работающие на рынках B2B и B2C, сочетающие offline и online сделки.

Таким образом, основными факторами, определяющими тенденции развития электронного бизнеса в России, являются: развитие технических средств и технологий в IT-сфере; низкая степень регулирования со стороны государства; потенциал роста рынка за счет новых сегментов (молодежь, регионы России), а факторами сдерживания (барьерами, рисками) электронного бизнеса в РФ являются: несовершенство законодательной базы, регулирующей электронную коммерцию; недостаточная защита информации; безопасность операций в Интернете; макроэкономические и инфраструктурные проблемы экономики; недостаточный опыт ведения подобного бизнеса у представителей классических рынков (банковское, страховое дело, food retail и др.).

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВУЗОВСКИХ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ¹

LEGAL PROBLEMS OF USING UNIVERSITIES SCIENTIFIC ELABORATIONS BY INDUSTRIAL ENTERPRISES

О.Н. Соколова, к.э.н., профессор, зав. кафедрой «Антикризисное управление, оценка бизнеса и инноваций», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, sokolova@econ.asu.ru, O.N. Sokolova

Ю.В. Горбунов, ст. преподаватель кафедры «Менеджмент», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, Barnaul-Gorbunov@mail.ru, Y.V. Gorbunov

Аннотация. Рассмотрены правовые вопросы использования вузовских научных разработок промышленными предприятиями. Выявлены проблемы, препятствующие внедрению достижений вузовской науки в промышленность. Определено, что совершенствование правовой базы является необходимым условием для стимулирования сотрудничества промышленных предприятий с вузами.

Abstract. The legal issues of using university scientific elaborations by the industrial enterprises was considered. The problems which impedes the introduction of the achievements of university science to industry are revealed. Determined that the improvement of the legal framework is a prerequisite for the stimulation of cooperation of the industrial enterprises with universities.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, кодифицированное законодательство, промышленное предприятие, вузы, результаты интеллектуальной деятельности, внедрение.

Keywords: intellectual property, codified laws, industrial enterprises, universities, the results of intellectual activity, introduction.

¹ Работа выполнена при поддержке Минобрнауки России в рамках базовой части государственного задания на выполнение государственных работ в сфере научной деятельности (задание № 2014/2-752).

Государство прилагает значительные усилия по решению проблемы интеграции промышленного производства и вузовской науки: усиливается научно-исследовательская составляющая вузов; создаются условия для коммерциализации результатов их интеллектуальной деятельности; внедряется экономический механизм, стимулирующий промышленные предприятия использовать достижения вузовского научного потенциала; создается инновационная инфраструктура. На осуществление этих программ расходуются значительные средства из бюджета страны.

Но несмотря на прилагаемые усилия, использование вузовских научных разработок промышленными предприятиями носит эпизодический характер, является скорее исключением из правила, чем правилом. По статистическим данным, удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе обследованных организаций для обрабатывающих производств на 2011 год составил 11,6 процентов; для добывающих предприятий – 6,8 процентов [1, с. 356]. Из этого относительно небольшого количества предприятий с вузами сотрудничают 27,6 процентов, при этом сотрудничество чаще всего носит не постоянный характер [2, с. 228].

Одним из серьезных барьеров, стоящим на пути внедрения вузовских научных разработок, является **несовершенство правовой базы**, определяющей отношения по поводу результатов интеллектуальной деятельности. Эту проблему целесообразно рассмотреть более подробно.

Российское законодательство об интеллектуальной собственности имеет свою специфику, отличающую его от законодательства европейских, североамериканских стран и международных конвенций по этим вопросам. Обычно законодательство в этой сфере представляет собой систему специальных законов по охране результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации. Гражданские кодексы большинства государств либо вовсе не содержат норм об интеллектуальной собственности, либо они представлены самыми общим образом, обеспечивая только увязку правил специальных законов с гражданским законодательством. Такое вынесение правовых норм, определяющих отношения интеллектуальной собственности, в специальные законы (фрагментарное законодательство) оправдывается сложностью и быстрой изменчивостью регулируемых объектов. До 2008 года российское законодательство тоже строилось на этих принципах. С момента вступления в действие части четвертой Гражданского кодекса РФ, содержащей систему положений об интеллектуальной собственности, предыдущие специальные законы утратили силу. Произошла кодификация отдельных законов, регулирующих эту сферу. Кодификация как один из видов законодательной деятельности предполагает систематизацию по определенному плану отдельную часть права государства. При этом исключаются устаревшие правовые нормы, вводятся новые, внутренне увязываются части нормативно-правовых актов, формируется структура кодифицированного акта со своим специфическим содержанием.

Такое кодифицированное законодательство по вопросам интеллектуальной собственности имеет, с одной стороны, преимущество: непротиворечивая систематизация всех юридических норм в одном месте; с другой стороны, – не-

достатки: пролонгация действия некоторых советских законов, нормы которых уже не соответствуют изменившейся действительности; отсутствие гибкости законодательства в столь динамичной отрасли.

Основным законом, призванным стимулировать использование вузовских научных разработок промышленными предприятиями, является закон №217-ФЗ от 2 августа 2009 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности». Этот правовой документ вкупе с иными правовыми актами, регулирующими отношения по поводу интеллектуальной собственности, по нашему мнению, не может в полной мере выполнять свое предназначение. Он содержит серьезные правовые недостатки, препятствующие внедрению вузовских научных разработок промышленными предприятиями. Эти недостатки целесообразно разделить на две группы: создающие антистимулы для предприятий, и препятствующие созданию и практическому использованию инноваций вузовскими работниками.

Недостатки, создающие *антистимулы для предприятий*. Закон №217-ФЗ от 2 августа 2009 года предусматривает, что вузы могут быть учредителями малых инновационных предприятий, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности. При этом университеты вносят в качестве вклада в уставные капиталы таких хозяйственных обществ право использования имеющихся результатов интеллектуальной деятельности. Однако исключительные права на них сохраняются за вузами. Малые инновационные предприятия не могут предоставлять право использования этих результатов интеллектуальной деятельности третьим лицам, в том числе заинтересованным промышленным предприятиям – партнерам. Одновременно вуз может продавать или передавать эти же интеллектуальные права другим лицам через продажу неисключительных лицензий. При этом *не создается гарантия для промышленного предприятия уникальности конкурентного преимущества от использования результатов интеллектуальной деятельности*.

Закон гарантирует вузам активное участие в управлении малыми инновационными предприятиями, поэтому их доля в уставном капитале акционерного общества должна составлять более чем двадцать пять процентов, а в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью – более чем одну треть. Эти пропорции, заложенные в уставных капиталах малых инновационных предприятий, гарантируют вузам большинство голосов при решении важнейших, судьбоносных вопросов предприятия. Эта законодательная норма *существенно ограничивает возможности промышленных компаний осуществлять свои интересы в данных хозяйственных обществах*.

Для эффективного использования результатов интеллектуальной деятельности зачастую необходимо привлечение дополнительного капитала. Но законодательное закрепление минимальной доли вуза в уставном капитале малого

инновационного предприятия не *позволяет заинтересованной промышленной компании осуществлять в него значимые инвестиции.*

Вторая группа законодательных норм *препятствует созданию и практическому использованию инноваций вузовскими работниками:*

Закрепление в большинстве случаев исключительного имущественного права на служебное изобретение за работодателем, то есть вузом, а не за разработчиком, не *создает материальных стимулов для работников вузов.* Закон обеспечивает получение доходов от коммерциализации результатов научной деятельности, в первую очередь, учебным заведениям.

В редких случаях, когда исключительное имущественное право на служебное изобретение защищено патентом, оформленным на имя работника, вуз, тем не менее, имеет право использовать патент на основе простой, неисключительной лицензии на платной основе. Но эта плата определяется договором между работником и вузом и чаще всего незначительна.

Низкое единовременное и периодические авторские вознаграждения, а в случаях выполнения разработчиками государственных или муниципальных договоров отсутствие периодических вознаграждений вовсе. Минимальный размер единовременного вознаграждения определяется законом в размере средней заработной платы (закон не уточняет, какой именно), поэтому оно регулируется локальными актами вуза (положением об охране служебных изобретений, о материальном стимулировании работников, премировании и так далее). Законодательно закрепленные минимальные размеры периодических вознаграждений составляют: 15% от прибыли работодателя в случае использования изобретения в собственном производстве, а также не менее 20% выручки от продажи лицензии, если работодатель использует изобретение путем продажи лицензии. Вознаграждение за использование изобретения, полезный эффект от которого не выражается в прибыли или доходе, выплачивается автору в размере не менее 2% от доли себестоимости продукции (работ и услуг), приходящейся на данное изобретение [3].

Законом №217-ФЗ от 2 августа 2009 года предусмотрено, что доходы от распоряжения долями в уставных капиталах, акциями и дивидендами, получаемыми вузами от малых инновационных предприятий, направляются на правовую охрану результатов интеллектуальной деятельности (РИД), выплату вознаграждения их авторам, а также на осуществление уставной деятельности данных учебных учреждений, что не гарантирует создателям результатов интеллектуальной деятельности получение достойных вознаграждений.

Коммерциализация инновационной идеи – это очень трудоемкий процесс. При этом *качество труда не идентично труду исследователя.* Внедрение предполагает приложения значительных усилий, необходимых, во-первых, для доведения теоретических идей до уровня ее возможного практического применения, во-вторых, для организации использования новшества, что требует помимо времени и сил, знаний в области экономики и менеджмента. Обычно разработчики этими знаниями изначально не обладают.

Основные выявленные нами проблемы, вытекающие из норм действующего законодательства, приведены в таблице.

Законодательные нормы, препятствующие использованию вузовских научных разработок промышленными предприятиями

Законодательная норма	Последствия
<i>Антистимулы для промышленных предприятий</i>	
При создании МИП при вузах исключительные права на РИД, внесенные вузом в уставный капитал, сохраняются за вузом. ВУЗ может предоставлять простые (неисключительные) лицензии другим хозяйственным субъектам	Для предприятия не создается гарантии уникальности конкурентного преимущества от использования РИД
Доля вуза в уставном капитале МИП не менее 25% для акционерных обществ, не менее одной трети для обществ с ограниченной ответственностью	Существенно ограничивает возможности промышленных компаний осуществлять свои интересы в данных хозяйственных обществах. Не позволяет заинтересованной промышленной компании осуществлять в него значимые инвестиции
<i>Антистимулы для работников вуза</i>	
Исключительное имущественное право на служебное изобретение закрепляется в большинстве случаев за вузом. Низкие единовременное и периодические авторские вознаграждения	Не создаются материальные стимулы внедрения РИД для работников вузов
Сложное, трудоемкое правовое оформление РИД, требующее специальных знаний	Отказ работников вузов от правового оформления РИД и их коммерциализации

Таким образом, существующее российское законодательство в части коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности пока не совершенное. Оно, с одной стороны, не создаёт необходимых стимулов для использования вузовских научных разработок промышленными предприятиями; с другой стороны, не заинтересовывает должным образом работников университетов в разработке и внедрении результатов интеллектуальной деятельности.

Библиографический список

1. Промышленность России. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 445 с.
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2013: Стат. сб. – Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – 472 с.
3. Закон СССР от 31 мая 1991 г. №2213-I «Об изобретениях в СССР». Статья 32.

К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОВЕДЕНИЯ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ОБЩЕГО ИМУЩЕСТВА МНОГOKВАРТИРНЫХ ДОМОВ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

TO THE QUESTION ABOUT ORGANIZATION OF THE MAJOR REPAIRS OF THE GENERAL PROPERTY APARTMENT HOUSES IN THE ALTAI TERRITORY

О.А. Шунина, ст. преподаватель кафедры «Финансы и кредит», ФГБОУ ВПО «Алтайский
государственный университет», Россия, г. Барнаул,
Shunina2009mail.ru, O.A. Shunina

Аннотация. Раскрыто содержание нового механизма организации и финансирования капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов, обоснована необходимость создания электронной базы технических паспортов многоквартирных домов края как главного элемента системы мониторинга за их физическим состоянием, представлена схема взаимодействия участников по вопросу создания электронной базы технических паспортов многоквартирных домов в Алтайском крае.

Abstract. In the article revealed the contents of a new mechanism for financing the major repair of the common property of multi-apartment houses, the necessity of the creation of an electronic database of technical passports of apartment houses of the region as the main element of a monitoring system for their physical condition, the scheme of interaction of participants on the creation of electronic database of technical passports of apartment houses in the Altai region.

Ключевые слова: фонд капитального ремонта, финансирование, региональный оператор, технический паспорт дома, электронная база данных.

Keywords: fund capital repair, funding, a regional operator, technical passport at home, database.

Обострение проблемы финансового обеспечения капитального ремонта многоквартирных домов, связанной со старением и обветшанием многоквартирного жилого фонда, а также с ограниченностью бюджетного финансирования, привело к необходимости перестройки всего механизма воспроизводства многоквартирного жилищного фонда и системы его финансирования. С 01.01.2014 начала функционировать новая система финансирования капитального ремонта многоквартирных домов, согласно которой собственников обязали осуществлять ежемесячные платежи в фонд капитального ремонта дома для дальнейшего их целевого использования. Таким образом, средства собственников определены как основной источник финансирования капитального ремонта многоквартирного жилого фонда, а средства бюджетов бюджетной системы РФ в будущем станут дополнительным источником финансирования.

В соответствии с Жилищным кодексом РФ и законом Алтайского края от 28.06.2013 № 37-ЗС «О регулировании некоторых отношений по организации проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Алтайского края» с 2014 года капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов будет проводиться в рамках краевой программы капитального ремонта. Краевая программа «Капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах, расположенных

на территории Алтайского края» сформирована на 2014–2043 гг., реализация программы планируется в шесть этапов. В рамках Программы планируется отремонтировать 8447 многоквартирных домов общей площадью 11180620, 26 тыс. кв.м.

Во исполнение жилищного законодательства в Алтайском крае создана некоммерческая организация «Региональный оператор Алтайского края «Фонд капитального ремонта многоквартирных домов», учредителем которого является Главное управление строительства, транспорта, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства Алтайского края.

Взносы на капитальный ремонт формируют фонд капитального ремонта конкретного многоквартирного дома. Формирование фонда капитального ремонта дома осуществляется за счет:

- 1) взносов собственников на капитальный ремонт;
- 2) процентов за задержку уплаты взносов на капитальный ремонт;
- 3) дохода от размещения накопленных взносов собственников на капитальный ремонт;
- 4) средств федерального бюджета, средств бюджета субъекта РФ, местных бюджетов независимо от применяемого способа формирования фонда капитального ремонта.

Новый способ финансирования общего имущества многоквартирных домов способствовал изменению уже существующих и возникновению новых функций и полномочий исполнительных органов государственной и муниципальной власти в части организации и обеспечения функционирования данного механизма. На рисунке 1 отражены основные полномочия Главного Управления строительства, транспорта, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства Алтайского края.

Контроль за соответствием деятельности регионального оператора требованиям законодательства осуществляется органом государственного жилищного надзора Алтайского края – Государственной инспекцией Алтайского края. Основные функции органа жилищного надзора по контролю за деятельностью, направленной на организацию и выполнение работ по капитальному ремонту многоквартирных домов, представлены на рисунке 2.

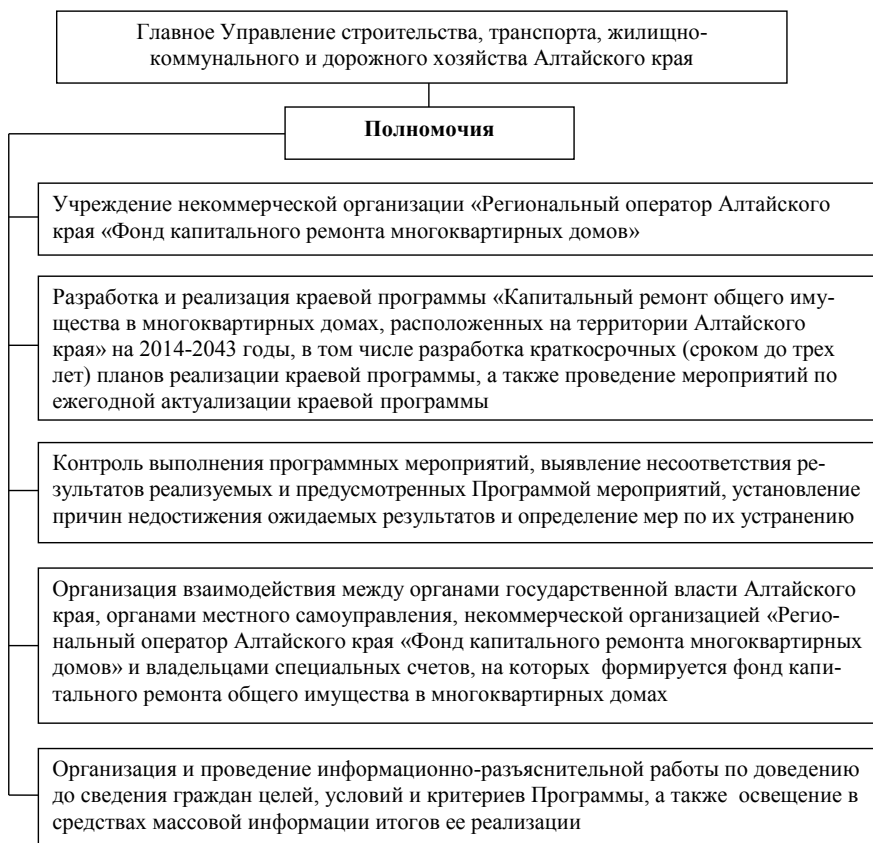


Рис. 1. Полномочия Главного управления строительства, транспорта, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства Алтайского края в части организации и проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах на территории Алтайского края

К основным полномочиям органов местного самоуправления относятся:

- принятие решений о проведении капитального ремонта в соответствии с краевой программой и предложениями регионального оператора;
- создание комиссий по определению необходимости проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах;
- утверждение краткосрочных (ежегодных) планов реализации краевой программы на территории соответствующего муниципального образования.



Рис. 2. Функции органа государственного жилищного надзора

Деятельность всех органов государственной и муниципальной власти, направленная на реализацию программы «Капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Алтайского края» на 2014–2043, затруднительна без наличия полноценной информации о физическом состоянии и проводимых ранее работах по ремонту каждого многоквартирного дома. Достоверным является факт отсутствия технической документации большинства многоквартирных домов, в частности Технических паспортов домов массовой застройки прошлого века. Вероятнее всего, часть документации была утеряна в период приватизации, затем, в связи со сменой форм управления жилищным фондом, в частности общим имуществом многоквартирных домов.

Решение выявленной проблемы автор видит в создании системы мониторинга за физическим состоянием многоквартирных домов на территории края, основным элементом которой станет создание базы «Электронных Технических паспортов» на площадке регионального оператора (рис. 3). Вне зависимости от наличия и состояния технической документации дома на сегодняшний

день, с момента начала действия программы по капитальному ремонту и работы комиссий по установлению необходимости проведения капитального ремонта, управляющие организации, ТСЖ, ЖК, ЖСК и сами собственники в случае непосредственного управления, должны аккумулировать у себя всю информацию о физическом состоянии дома, уже проведенных работах (если такие работы проводились и информация зафиксирована), а также планируемых мероприятий.

Органы управления многоквартирными домами вносят имеющуюся информацию в базу и несут ответственность за своевременность и полноту данных, которые будут внесены в будущем в связи с проведенными работами по капитальному ремонту в рамках программы. В случае наличия Технического паспорта дома органы управления создают электронную копию документа для дальнейшего его пополнения.



Рис. 3. Схема взаимодействия участников по вопросам создания электронной базы технических паспортов многоквартирных домов в Алтайском крае

Внедрение электронной базы технических паспортов всех многоквартирных домов на территории Алтайского края будет содействовать созданию об-

щей системы организации и финансирования капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, в частности:

- наглядность, доступность и информативность базы позволит субъектам управления жилищным фондом выявлять приоритетные и критичные объекты общего имущества в многоквартирных домах, требующие срочного проведения капитального ремонта;

- контролировать установленные сроки проведения капитального ремонта;

- способствовать своевременной оплате проведенных работ и услуг по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах после внесения в базу акта выполненных работ.

Библиографический список

1. Жилищный кодекс Российской Федерации, утв. Федеральным законом «О введении в действие Жилищного кодекса РФ» от 29.12.2004 № 188-ФЗ, в ред. Федерального закона Российской Федерации от 28.12.2013 № 417-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-плюс».

2. Капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Алтайского края : Закон Алтайского края от 28.06.2013 № 37-ЗС [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-плюс».

3. Краевая программа «Капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Алтайского края» на 2014–2043 годы: Утв. Постановлением Администрации Алтайского края от 27.03.2014 № 146 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-плюс».

4. О выплате и использовании средств фонда капитального ремонта общего имущества в многоквартирном доме : Постановление Администрации Алтайского края от 28.06.2013 № 344 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-плюс».

5. Об установлении минимального размера взноса на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Алтайского края, на 2014 год: Постановление Администрации Алтайского края от 28.03.2014 № 151 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-плюс».

6. Об утверждении порядка предоставления сведений о фондах капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах: Постановление Администрации Алтайского края от 28.06.2014 № 343 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-плюс».

7. Об утверждении положения о создании и деятельности комиссий по установлению необходимости проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах: Постановление Администрации Алтайского края от 12.08.2013 № 436 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-плюс».

8. Об утверждении порядка осуществления контроля за целевым расходованием денежных средств, сформированных за счет взносов на капитальный ремонт, и обеспечением сохранности этих средств: Постановление Администрации Алтайского края от 28.06.2013 № 345 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-плюс».

9. Порядок осуществления контроля за соответствием деятельности некоммерческой организации «Региональный оператор Алтайского края «Фонд капитального ремонта многоквартирных домов» установленным требованиям: Утв. Постановлением Администрации Алтайского края от 06.05.2014 № 219 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-плюс».

10. Устав некоммерческой организации «Региональный оператор Алтайского края «Фонд капитального ремонта многоквартирных домов» : Утв. Постановлением Администрации Алтайского края от 22.10.2013 № 540 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-плюс».

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕЛЕГАЛЬНОГО РЫНКА НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ НА ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ

SINGULARITIES OF THE CRIMINAL DRUGS MARKET CONTROLLING AT THE BORDER TERRITORIES

К.К. Шущурыхин, капитан полиции, Региональное управление ФСКН по Алтайскому краю, аспирант, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, gmu@econ.asu.ru, К.К. Shushurykhin

Аннотация. Показаны основные особенности и проблемы регулирования нелегального рынка наркотических средств на приграничных территориях, а также предложены направления по его совершенствованию этого регулирования.

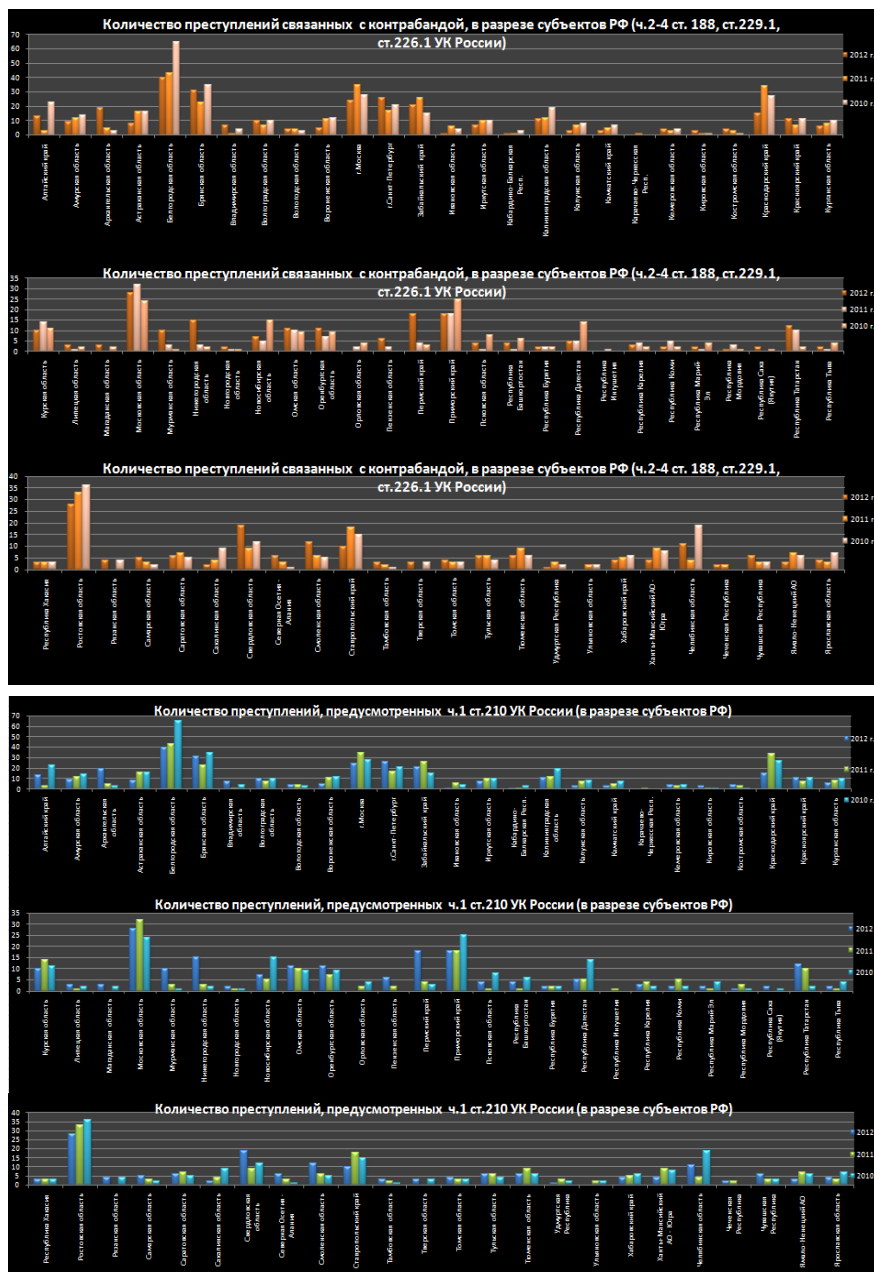
Abstract. in this item you can see the main singularities and problems of the criminal drugs market controlling at the border territories and ways to improve it.

Ключевые слова: региональный приграничный рынок, наркотические средства, незаконный оборот, регулирование.

Keywords: regional border market, drugs, drug-trafficking, regulation (controlling).

Середина XX в. в экономической науке ознаменовалась появлением фундаментальных теорий, описывающих различные сферы и закономерности человеческого поведения на основе методологии «экономического империализма» и с учетом неинституциональной парадигмы. Одной из таких концепций выступает «экономика преступности», в рамках которой особое место (по степени опасности) занимает «экономика наркотиков» (исследования С. Роттенберга, Г. Беккера, Дж. Коха, С. Группа, Л. Тимофеева и многих других зарубежных и отечественных ученых). В рамках данного подхода проведен значительный анализ институтов и рынков наркотических средств, выявлены их сегменты и факторы функционирования и развития, показаны особенности субъектов действующих в этой области. При этом ряд теоретических и прикладных вопросов остается открытым, требуя дальнейшей разработки. Рассмотрим основные вопросы относительно нелегальных рынков наркотических средств.

Прежде всего следует понимать, что огромная территория Российской Федерации со множеством приграничных субъектов актуализирует исследования в разрезе пространственной организации рынков наркотических средств. Причем проблема еще более усугубляется с учетом фактора транзита. Поэтому исследование проблем регулирования нелегальных рынков наркотических средств на приграничных территориях требует специальной разработки теоретических основ «пространственной экономики наркотиков».



*Источник: статистические данные Регионального управления ФСКН России по Алтайскому краю.

Рис. 1. Информация по контрабанде наркотических средств и организованной преступности в РФ

Нелегальный рынок наркотических средств является не просто неоднородным (по обращающимся на нем видам наркотиков, объемам поставок и субъектам), но и имеет очень сильную зависимость, доходящую до вертикальной интеграции на уровне оптовых поставок, с логистической инфраструктурой. Такая интеграция, по нашему мнению, особенно сильно проявляется в приграничных территориях, где посредством хорошо развитой и законспирированной логистики создается большая доля прибавочной стоимости в форме ренты во всей цепочки ценности наркотиков. Подтверждением данной гипотезы может служить статистическая информация по контрабанде наркотических средств и организованной преступности в Российской Федерации.

Таким образом, на приграничных территориях сосредоточено множество мощных каналов поставки наркотических средств из-за границы, вертикально интегрированных с местными операторами и способных достаточно эффективно компенсировать дефицит наркотиков на местных рынках. Но чем дальше от приграничных территорий, тем заметнее уменьшается степень вертикальной интеграции между наркологистикой и наркотрейдерами, при определенном росте количества местных наркодилеров, действующих одновременно и в логистической цепи, и на розничном рынке наркотических средств. Поэтому в случае ликвидации мощного логистического канала, обслуживающего многие территории, эффект субституции и переключения на суррогатные наркотики наиболее быстро и сильно проявляется на внутренних территориях, чем на приграничных (например, переход с героина на так называемый «крокодил» и др.). Исключением из этой закономерности являются крупные города, которые за счет большого платежеспособного спроса способны стимулировать построение все новых и новых каналов логистики наркотических средств.

Выделим основные проблемы, связанные с особенностью регулирования нелегальных рынков наркотических средств на приграничных территориях.

Во-первых, между сопредельными странами хотя и имеются соглашения по сотрудничеству в области незаконного оборота наркотических средств, тем не менее существуют серьезные институциональные ограничения, связанные например, с действием норм, посвященных государственной тайне.

В целях снижения транзакционных издержек взаимодействия правоохранительных структур разных стран, имеющих соглашения о сотрудничестве и взаимодействии, необходимо в региональных управлениях на приграничных территориях РФ сформировать институциональный механизм, обеспечивающий наличие полномочий, регулирующих вопросы, касающиеся государственной тайны, на местах в целях самостоятельного принятия решений и, как результат, повышения эффективности оперативной работы.

Во-вторых, проблема нелегального оборота наркотических средств формально подпадает под сферу контроля и регулирования нескольких правоохранительных органов (ФСКН, МВД, ФСБ, УФСИН, ФТС и др.), что при некотором уровне издержек от дублирования функций в целом имеет положительный эффект за счет конкуренции в борьбе с наркопреступностью. При этом набор и содержание конкретных компетенций неодинаков и сильно отличается, что делает данные структуры неравнозначными конкурентами в контроле и регули-

ровании незаконного оборота наркотических средств. Так, Региональные управления ФСКН на приграничных территориях лишены полноценной компетенции по деятельности на границе, для этого им необходимо согласование с пограничной службой, что ведет не только к потере времени, но и может вступать в противоречие с интересами соответствующих структур ФСБ.

В качестве теоретической модели повышения эффективности борьбы с незаконным оборотом наркотиков нами предлагается использовать модель «трагедии общей собственности», разработанную Г. Хардиным (Hardin G., 1968, р. 1243–1248). По сути, данная модель может быть использована в противоположном направлении – как средство позитивного истощения нежелательного товара (антиблага) путем его перевода из режима ограниченного контроля и регулирования в формат свободной регуляции со стороны многих органов, имеющих соответствующие компетенции и не нуждающихся в дополнительных согласованиях. Рассмотрим данный вопрос на графической модели (см. рисунок) по проблемам работы спецслужб на приграничных территориях.

Условные обозначения: Q – количество транзакций по незаконному обороту наркотических средств (соответствует объему наркотических средств); АВ – средняя польза (выгода), получаемая каждым правоохранительным органом от пресечения незаконного оборота наркотических средств; MB – предельная польза (выгода), получаемая каждым правоохранительным органом от пресечения незаконного оборота наркотических средств; MC – предельные издержки правоохранительных органов от пресечения незаконного оборота наркотических средств.

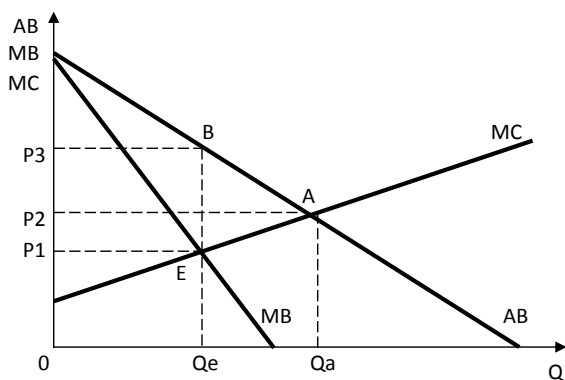


Рис. 2. Экономический механизм открытой и конкурентной регуляции незаконного оборота наркотиков (на приграничных территориях)

В современных условиях регуляции незаконного оборота наркотических средств, когда имеется всего несколько частично конкурирующих правоохранительных органов, экономика находится в точке E. Это обусловлено тем, что данные структуры получают своего рода ренту от ограниченности уполномоченных субъектов, представляющую разницу между средней выгодой и предельными издержками, что делает невыгодным дополнительно увеличивать эф-

фактивную деятельность, связанную с возрастанием предельных издержек, по пресечению незаконного оборота наркотиков. Таким образом, уровень пресечения транзакций по незаконному обороту наркотических средств, соответствующий их объему, установится примерно на уровне Q_e и при предельных издержках/выгодах P_1 и уровне средней выгоды P_3 , что позволит участвующим правоохранительным органам получать рентный доход от экономии своей деятельности в размере фигуры P_1P_3BE . При этом издержки «мертвого груза» от недопроизводства мероприятий по борьбе с незаконным оборотом наркотических средств составят площадь EBA .

Предположим, что высшие органы власти в стране примут решения по существенному расширению полномочий у многих правоохранительных органов в сфере контроля и регулирования незаконного оборота наркотических средств и одновременно сделают их компетенции «горизонтальными», без необходимости согласования в конкурирующих структурах. Экономическая ситуация на нелегальных рынках изменится очень сильно, так как поменяется система стимулов. В условиях наличия большого числа компетентных структур с равными полномочиями будет наблюдаться рост числа эффективных мероприятий по пресечению транзакций по незаконному обороту наркотических средств (примерно до Q_a и P_2), так как от этого будут зависеть показатели результативности деятельности многих правоохранительных органов, а соответственно, карьера и материальное благополучие их сотрудников. Таким образом, нелегальный рынок наркотических средств станет своеобразной ресурсной (доходной) базой для возросшего числа компетентных органов. В усиливающихся конкурентных условиях, когда понижается средняя выгода и растут предельные издержки, целесообразно планировать появление новых уполномоченных органов до уровня (A) , пока предельные издержки не сравняются со средней выгодой. Таким образом, будут нивелированы издержки «мертвого груза» (EBA) от недопроизводства эффективных мероприятий по пресечению транзакций по незаконному обороту наркотических средств, уменьшится бюрократическая рента от экономии на социально значимой деятельности. Кроме этого, конкуренция между правоохранительными органами будет иметь побочным эффектом снижение коррупциогенности принимаемых решений и в целом уменьшит коррупционный потенциал в поведении сотрудников данных структур.

В-третьих, отсутствует единая и непротиворечивая система критериев в оценке результатов пресечения деятельности нелегальных рынков наркотических средств у различных спецслужб (так например, в ФСКН приоритетом является борьба с организованной преступностью и пресечением каналов поставок НС, в ФСБ – пресечение каналов поставок и изъятие значительных партий НС, в МВД на районных и городских уровнях – валовые показатели пресечения преступлений, связанных с НОН, а на уровне ГУВД – аналогичные функции с ФСКН, и т.д.). Что в сочетании с неоднородными интересами разных правоохранительных структур ведет к отсутствию эффективного взаимодействия и единой политики в данной сфере и, как следствие, к низкой эффективности реализации стратегических мероприятий. Некоторые статистические данные по проблеме приведены в таблице.

**Динамика количества зарегистрированных преступлений
всеми правоохранительными органами за 2010–2012 гг.**

№ п/п	Показатели	2010 г. (правоохранительные органы Алтайского края и Республики Алтай)			2011 г. (правоохранительные органы Алтайского края и Республики Алтай)			июнь 2012 г. (правоохранительные органы Алтайского края и Республики Алтай)		
		все правоохранительные органы	Региональное управление ФСКН РФ по Алтайскому краю	Вклад ФСКН в %	все правоохранительные органы	Региональное управление ФСКН РФ по Алтайскому краю	вклад ФСКН в %	все правоохранительные органы	Региональное управление ФСКН РФ по Алтайскому краю	Вклад ФСКН в %
1	ч. 2–4 ст. 188, 229.1, 226.1 УК РФ	34	27	79%	4	3	75%	22	17	77%
2	группой лиц по предварительному сговору, организованной группой, преступным сообществом	624	410	66%	499	352	71%	392	262	67%
3	Изыто НС, героин	41267	24299	59%	29429	9458	32%	19352	12094	62%
4	Зарегистрировано преступлений (всего)	5564	1540	28%	4992	1425	29%	2760	801	29%

Для повышения эффективности государственной антинаркотической политики необходимо, чтобы все правоохранительные органы в своей работе использовали единые критерии оценки результатов деятельности. Такое решение, даже в условиях межведомственной конкуренции, позволит оптимизировать результаты деятельности всех правоохранительных структур в сфере незаконного оборота наркотических средств. В завершение необходимо отметить, что все предложенные мероприятия требуют своей дальнейшей проработки и соответствующего институционального оформления.

Библиографический список

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / пер. с англ.; сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. – М.: ГУ ВШЭ. 2003. – 672.
2. Тимофеев Л. Наркобизнес как экономическая отрасль (теоретический анализ) // Вопросы экономики. – 1999. – №1. – С. 88–104.
3. Hardin G. The Tragedy of the Commons // Science. – 1968. – Vol. 162. – No. 3859. – P. 1243–1248.
4. Koch J.V., Grupp S.E. The Economics of Drug Control Policies // The International Journal of the Addiction. – 1971. – Vol. 6. – No. 4. – P. 571–584.
5. Rottenberg S. The Clandestine Distribution of Heroin, its Discovery and Suppression // Journal Political Economy. – 1968. – Vol. 76. – P. 78–90.

РАЗДЕЛ 3. МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

КОНКУРСНОЕ ПРОИЗВОДСТВО В СФЕРЕ НОВЫХ ТРЕБОВАНИЙ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

THE NEW REQUIREMENTS TO BANKRUPTCY PROCEEDINGS IN MODERN ECONOMY

Н.М. Абрамов, к.э.н., доцент, **А.И. Налимова**, студентка, кафедра «Антикризисное управление, оценка бизнеса и инноваций», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, Bocharova@econ.asu.ru, N.M. Abramov, A.I. Nalimova

Аннотация. Рассмотрены проблемы толкования статей Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)». Проанализированы характерные особенности ведения процедуры конкурсного производства. Выявлена и обоснована необходимость внесения поправок в современное законодательство. На основе проведенного исследования авторами предлагается расширить полномочия конкурсного управляющего, увеличить срок конкурсного производства, с возможностью досрочного завершения, принять меры по уменьшению расходов на ведение процедуры, обязать государственные органы содействовать в ведении процедуры, а не препятствовать.

Abstract. The problems of Federal Act “About Insolvency (bankruptcy)” articles interpretations are considered in this article. The characteristic features of the procedure of competitive manufacture conduction are analyzed. The necessity of introduction of the amendments to the modern legislature is revealed and substantiated. On the basis of the conducted research the authors suggest to expand the authority of the competitive manager, to enlarge the period of competitive manufacture, having an opportunity to complete it ahead of schedule, to take measures to minimize the expenditures for procedure conduction, to oblige the state organs to assist the procedure conduction and not to prevent it.

Ключевые слова: несостоятельность (банкротство), арбитражный суд, арбитражный управляющий, конкурсное производство, кредитор, кризис, расходы, законодательный акт, экономика, убытки, руководитель предприятия.

Keywords: insolvency (bankruptcy), Court of Arbitration, arbitrary manager, competitive manufacture, creditor, crisis, expenditures, legislative act, economy, losses, manufacture manager.

В современной экономике очень редко встречаются стабильные предприятия с многолетней историей существования. В большинстве случаев предприятия просто не способны преодолеть кризисную ситуацию, всему виной неграмотное управление. Когда не остается шансов восстановить платежеспособность на ранних стадиях банкротства, предприятие следует ликвидировать через такую процедуру, как конкурсного производства.

Конкурсное производство является последним этапом в процессе банкротства. Его итогом в большинстве случаев является ликвидация предприятия. Крайне редко кредиторы и должник от конкурсного производства переходят

к мировому соглашению. Основной целью конкурсного производства является соразмерное удовлетворение требований кредиторов. На практике данную процедуру можно поделить на три этапа. Первый этап: поиск и аккумуляция имущества должника, оспаривание сделок, формирование конкурсной массы. Второй этап: реализация конкурсной массы. Третий этап: соразмерное удовлетворение требований кредиторов.

Почему-то конкурсный управляющий не стремится принять все возможные меры для восстановления платежеспособности предприятия, переход от конкурсного производства к внешнему управлению является скорее исключением, чем правилом. В случае появления у конкурсного управляющего достаточных оснований, в том числе подтвержденных данными финансового анализа, полагать, что возможно восстановить платежеспособность, он обязан созвать собрание кредиторов (комитет кредиторов) в течение месяца с момента выявления указанных обстоятельств в целях рассмотрения вопроса об обращении в арбитражный суд ходатайством о прекращении конкурсного производства и переходе к внешнему управлению. Не все конкурсные управляющие заинтересованы в восстановлении платежеспособности, ведь при реализации имущества должника доход конкурсного управляющего может вырасти в разы. Также влияют и кредиторы, которые стремятся как можно быстрее получить свои денежные средства, заранее зная, что невозможно вернуть всю сумму полностью. Государственные органы также занимают больше контролирующую позицию, не стремятся идти на уступки и содействовать во введении процедуры.

Сама процедура конкурсного производства достаточно интересна для изучения, наибольшее количество мероприятий арбитражный (конкурсный) управляющий, должен выполнить именно на этой стадии банкротства. Данная процедура открывается после принятия решения арбитражным судом решения о признании должника банкротом, однако предусмотренный законом срок шесть месяцев, крайне редко является достаточным для завершения процедуры. Конкурсному управляющему приходится, предварительно отчитавшись перед судом, ходатайством продлить процедуру еще на определенный период времени, не превышающий 6 месяцев. На наш взгляд, целесообразнее ввести процедуру конкурсного производства изначально на полтора года, с правом досрочного завершения, так как отчитываясь раз в шесть месяцев, конкурсный управляющий не может достаточно подробно описать ситуацию сложившуюся на данной стадии у должника. После введения процедуры наступают следующие последствия, предусмотренные законом: наступление срока исполнения всех обязательств должника; прекращение начислений процентов, неустоек и иных санкций за неисполнение или ненадлежащее исполнение денежных обязательств и обязательных платежей; сведения о финансовом состоянии должника прекращают относиться к сведениям, признанным конфиденциальными или составляющим коммерческую тайну, прекращается совершение сделок, связанных с отчуждением имущества должника или влекущих за собой передачу его имущества третьим лицам в пользование; прекращается исполнение по исполнительным документам, в том числе по исполнительным документам, исполняв-

шимся в ходе ранее введенных процедур, применяемых в деле о банкротстве; исполнительные документы, исполнение по которым прекратилось, подлежат передаче судебными приставами-исполнителями конкурсному управляющему; снимаются ранее наложенные аресты на имущество должника и иные ограничения распоряжения имуществом должника, прекращаются полномочия руководителя должника; все требования кредиторов могут быть предъявлены только в ходе конкурсного производства.

Наиболее серьезной проблемой в данном случае является передача имущества от руководителя конкурсному управляющему и снятие арестов. В современной практике руководители стараются уклониться от передачи имущества, конкурсному управляющему приходится через суд принудительно изымать его, но это влечет за собой затягивание процедуры, а также получение данных не в полном объеме.

Одной из проблем для конкурсного управляющего является следующая: бывшие собственники после вынесения решения о введении процедуры стремятся вывести имущество или совершают это за полгода до введения процедуры. Конкурсный управляющий должен следить за этим, чаще всего приходится оспаривать сделки должника и возвращать в конкурсную массу.

В соответствии со ст. 28, 128 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» конкурсный управляющий должен публиковать сведения в официальных изданиях (газета Коммерсантъ, ЕФРСБ, при публикации о торгах также в местном издании). Выделяя определенные издания, государство создает монополистов в сфере банкротства. Средний счет за одну публикацию в газете «Коммерсантъ» около 6 тыс. рублей, ЕФРСБ публикует сведения по фиксированной стоимости 640 рублей, но в связи с поправками от 01.01.2014 конкурсный управляющий обязан публиковать почти все проводимые мероприятия. Высокие тарифы у изданий «монополистов» создают проблему для с.-х. предприятий, где, как правило, много единиц техники, в этом случае счета за публикацию сведений исчисляются в десятках тысяч рублей, тем самым причиняя убытки кредиторам.

Также не позднее трех месяцев со дня введения процедуры конкурсного производства конкурсный управляющий обязан отчитаться о проведенных мероприятиях перед кредиторами. Если учесть, что в среднем процедура конкурсного производства затягивается на полтора года, то за данный промежуток времени конкурсный управляющий должен отчитаться примерно шесть раз. Также в любой момент кредитор имеет право ознакомиться с материалами дела, как в суде, так и с документацией конкурсного управляющего. В связи с изменениями, произошедшими в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» с 01.01.2014 г. затраты на проведение данного мероприятия выросли в разы. Теперь конкурсный управляющий обязан не только уведомлять конкурсных кредиторов заблаговременно о проведении собрания кредиторов, но и публиковать в официальном издании (ЕФРСБ) эту же информацию, а также публиковать результаты проведения собрания кредиторов. В случае нарушения закона, сроков предусмотрена административная ответственность в размере 25 тыс. руб., при этом ежемесячное вознаграждение конкурсного управляющего составляет 30 тыс.

руб. Встает вопрос о соразмерности доходов и расходов. В СМИ появилась информация о возможном увеличении административной ответственности до 100 тыс. руб., при этом вопрос об увеличении вознаграждения арбитражного управляющего не стоит. Можно с уверенностью сказать, что расходы, которые несет конкурсный управляющий при ведении процедуры конкурсного производства, порой превышают доходы в разы. При этом конкурсный управляющий ограничен жесткими временными рамками.

Отдельно можно выделить особенность ведения конкурсного производства индивидуального предпринимателя (ИП). С момента принятия арбитражным судом решения о признании индивидуального предпринимателя банкротом и об открытии конкурсного производства утрачивает силу государственная регистрация гражданина в качестве индивидуального предпринимателя, а также аннулируются выданные ему лицензии на осуществление отдельных видов предпринимательской деятельности. Следовательно, конкурсный управляющий просто не имеет возможности открыть спецсчет для хранения денежных средств.

Также увеличилась практика подачи заявлений о признании должника банкротом от самих предприятий-банкротов. В данном случае опять возникает вопрос: в случае если не будет достаточно денежных средств на погашение текущих расходов, кто будет оплачивать арбитражному управляющему его работу?

Одной из особенностей конкурсного производства является оценка и реализация имущества должника. Но при этом ФЗ не предусматривает, что следует делать с нереализованным имуществом после проведения всех предусмотренных мероприятий. Кредиторы в большинстве случаев не спешат оставлять предмет залога или незалоговое имущество за собой в счет погашения задолженности. Удовлетворение требований кредиторов осуществляется в определенной последовательности: производятся расчеты по требованиям граждан, перед которыми должник несет ответственность за причинение вреда жизни или здоровью, путем капитализации соответствующих повременных платежей, а также компенсация морального вреда. В случае если возраст гражданина превышает семьдесят лет, период капитализации соответствующих повременных платежей составляет десять лет; производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и по выплате вознаграждений по договорам об интеллектуальной деятельности; производятся расчеты с другими кредиторами. Вне очереди покрываются судебные расходы, связанные с выплатой вознаграждения арбитражным управляющим, текущие коммунальные платежи должника, а также требования, возникшие в ходе конкурсного производства.

Если суммировать все расходы конкурсного управляющего на ведение процедуры, до кредиторов среднестатистического банкрота денежные средства с реализации имущества дойти не успевают.

Помимо мероприятий, предусмотренных ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», конкурсный управляющий, как полноправный руководитель должника, должен сдавать отчетность, для этого в штате должен быть бухгалтер, а это опять же расходы. ФЗ «О несостоятельности(банкротстве)» предусматри-

вает привлечение специалистов для ведения процедуры, согласно выделенному лимиту. В некоторых случаях, когда лимит исчерпан, арбитражный суд может отказать конкурсному управляющему в увеличении лимита, и тут закон опять никак я не встает на сторону арбитражного управляющего.

В итоге можно прийти к выводу, что современное законодательство сосредоточено только на расширении! обязанностей конкурсного управляющего, на жестком контроле, а также санкциях. Меры по усовершенствованию процедуры, устранению недостатков все предпринимаются. Как нам кажется, следует обратить внимание на ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» не со стороны увеличения обязанностей арбитражного управляющего, а заняться непосредственно усовершенствованием самого закона, устранением всех противоречий. Также при грамотном ведении процедуры конкурсное производство является идеальным рычагом для возвращения предприятия к «жизни», восстановления его платежеспособности, но стоит помнить, что процедура банкротства – как болезнь, которую стоит лечить на ранних стадиях.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ УПРАВЛЕНИЯ МЕЖФИРМЕННЫМИ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

BASIC STAGES OF INTERFIRMS RELATIONSHIPS MANAGEMENT OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

М.В. Бедрина, ст. преподаватель кафедры «Прикладная информатика в экономике, государственном и муниципальном управлении», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, marina_bedrina@mail.ru, M.V. Bedrina

Аннотация. Рассматриваются вопросы управления межфирменными взаимоотношениями промышленного предприятия. Выделяются основные этапы управления взаимоотношениями с поставщиками и потребителями. Представлена сбалансированная система показателей как система мониторинга эффективности взаимоотношений, позволяющая согласовать цели и бизнес-процессы партнеров.

Abstract. In article questions of interfirms relationships management are considered. The article contains the main stages of relationships management with suppliers and customers. The Balanced Scorecard is presented as a system of monitoring the effectiveness of the relationships, which allows to reconcile objectives and partners' business processes.

Ключевые слова: межфирменные взаимоотношения, маркетинг взаимоотношений, ценность взаимоотношений, портфель взаимоотношений, сбалансированная система показателей.

Keywords: Interfirms relationships, relationship marketing, relationships value, the portfolio of relationships, Balanced Scorecards.

Современные промышленные рынки характеризуются жесткой конкуренцией, что обусловлено глобализацией бизнеса, стремительным развитием информационных технологий, совершенствованием производственных процессов. В новых условиях ведения бизнеса, когда успех промышленной компании

на рынке во многом зависит от эффективности ее взаимодействия с бизнес-партнерами, применение традиционного маркетингового инструментария существенно ограничено, что детерминирует необходимость пересмотра базовых маркетинговых концепций и разработку новых подходов в маркетинге, ориентированных на формирование и поддержание долгосрочных взаимоотношений с бизнес-партнерами. Новые подходы в теории маркетинга, базирующиеся на признании высокой ценности взаимоотношений компании с партнерами, которые представляют собой нематериальный актив и обеспечивают компании устойчивые конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе, являются основной концепцией в теории маркетинга – концепции маркетинга взаимоотношений [2].

Таким образом, актуальным становится комплексный подход к созданию потребительской ценности, который выходит за границы отдельной компании и зависит от того, как она выстраивает взаимоотношения со своими партнерами – поставщиками, дистрибьюторами, потребителями и др., каждый из которых вносит свой вклад в конкурентное преимущество товара на рынке и обеспечивает определенный уровень его предпочтения потребителями.

Наибольшим потенциалом для создания ценности взаимоотношений обладают взаимоотношения компаний на промышленных рынках. Специфика управления взаимоотношениями на промышленных рынках связана с тем, что участниками процесса взаимодействия являются компании (юридические лица), которые приобретают товары и услуги для осуществления собственной производственной деятельности и с целью получения прибыли. Таким образом, обе стороны взаимодействия заинтересованы в выстраивании долгосрочных, доверительных и стратегически выгодных отношений, поскольку затраты финансовые, информационные, временные на поиск и привлечение новых потребителей, и переключение на новых поставщиков выше, чем поддержание и укрепление уже сложившихся отношений. Некоторые исследователи утверждают, что промышленные рынки можно понять только на основе концепции ценности [1]. Поэтому будем рассматривать способность промышленного предприятия управлять взаимоотношениями с потребителями, поставщиками и прочими контрагентами как ключевой фактор, позволяющий предприятию-производителю, извлекать ценность из взаимоотношений, создавая добавленную ценность для потребителя и повышая тем самым свою конкурентоспособность.

Ключевыми в этой цепочке взаимоотношений выступают взаимоотношения компании с потребителями и с поставщиками. Предприятие создает лишь предложение ценности, а истинная потребительская ценность проявляется в момент покупки товара, что определяет удовлетворенность и лояльность клиентов, которая отражается в финансовых результатах деятельности предприятия. В свою очередь предприятие, чтобы максимально эффективно удовлетворить потребности покупателей, заинтересовано также в выстраивании долгосрочных отношений с поставщиками.

Таким образом, управление межфирменными взаимоотношениями – это процесс формирования, поддержки и развития долгосрочных отношений с покупателями, поставщиками и прочими контрагентами для достижения постав-

ленных целей путем обмена рыночными ценностями и взаимного выполнения принятых обязательств.

В управлении межфирменными взаимоотношениями предприятия на рынке B2B можно выделить следующие основные этапы:

1. Формирование портфеля взаимоотношений.

Этот этап включает два подэтапа: формирование портфеля взаимоотношений с потребителями и формирования портфеля взаимоотношений с поставщиками.

На данном этапе определяется, кто является потребителями компании, проводится их сегментация и классификация (например, ключевые и второстепенные клиенты; постоянные и периодические клиенты; наиболее и наименее финансово привлекательные клиенты и т.п.), а также определяется стадия взаимоотношений с той или иной группой клиентов (формирование/зарождение, развитие; стабилизация и кризис).

Формирования портфеля поставщиков осуществляется по трем основным направлениям: степень зависимости от поставщиков, структура базы поставщиков, степень близости отношений с поставщиками [2].

2. Организация управления взаимоотношениями.

На данном этапе определяется действующая и желаемая форма взаимодействия с каждым поставщиком и потребителем (это могут быть единичный обмен, транзакционный обмен, долгосрочные отношения) и формируются стратегические цели развития межфирменных взаимоотношений.

Этот этап включает в себя такие мероприятия, как выявление ключевых факторов, влияющих на эффективность взаимоотношений с той или иной группой потребителей и поставщиков на той или иной стадии развития отношений; а также определение способов и инструментов взаимодействия, разработка норм и стандартов взаимодействия на каждой стадии развития отношений (например, количество и частота контактов); описание и регламентация основных бизнес-процессов взаимодействия с клиентами и поставщиками на предприятии и назначение ответственных лиц, повышение их навыков и компетенций в этой сфере, внедрение информационных систем автоматизирующих задачи взаимодействия с потребителями и поставщиками. А также проведение совместных мероприятий с ключевыми клиентами и поставщиками, таких как «круглые столы», конференции по актуальным темам, осуществление совместных стратегических сессий, позволяющих согласовать цели предприятий-партнеров.

3. Контроль и оценка эффективности управления взаимоотношениями.

Данный этап предполагает два подэтапа:

- разработка системы показателей, позволяющей оценить эффективность взаимоотношений с клиентами;

- разработка системы показателей для оценки эффективности взаимоотношения с поставщиками.

Первая система должна включать две группы показателей: это внешние показатели – то есть обратная связь от клиентов, определяемая степенью их ло-

яльности и удовлетворенности (интегрированный показатель удовлетворенности потребителя) и внутренние показатели предприятия – увеличение клиентской базы, рост доли постоянных клиентов, сокращение утечки клиентов и другие.

Вторая система показателей позволяет оценить ценность взаимоотношений с поставщиками и включает следующие показатели: степень зависимости от поставщиков; затраты при переключении на другого поставщика; доля затрат на сырье, материалы и комплектующие, полученные от поставщиков в общей сумме затрат; доля ключевых поставщиков в общей базе поставщиков; рейтинг ключевых поставщиков (индекс удовлетворенности поставщиком); уровень приверженности поставщику (количество поставщиков в общей базе, с которыми налажены долгосрочные отношения); наличие совместных бизнес-планов; наличие инвестиций в поставщиков.

В конечном итоге эти две группы показателей должны находить отражение в финансовых результатах деятельности предприятия (выручка, прибыль).

Для этих целей хорошо подходит Система сбалансированных показателей – BSC (Balanced Scorecards) [3], которая является превосходной системой мониторинга эффективности взаимоотношений, и позволяет согласовать цели и бизнес-процессы партнеров. Система сбалансированных показателей представляет собой четкий контракт, позволяющий оценить результативность взаимодействия между организациями. При отсутствии BSC отношения с внешними организациями строятся на финансовых показателях, т.е. на цене и себестоимости. Внедрение BSC позволит реализовать более широкий договорный механизм, включающий в систему взаимоотношений, наряду с ценой и себестоимостью, услуги, своевременность, инновации, качество и гибкость и др.

В нашем случае она позволяет увязать показатели взаимоотношений с клиентами и с поставщиками, показатели внутренних бизнес-процессов предприятия и показатели финансовых результатов деятельности предприятия. То есть в итоге оценить эффективность взаимодействия для обеих сторон, для потребителей/поставщиков и для самого предприятия. Также провести в случае необходимости корректирующие мероприятия по управлению межфирменными взаимоотношениями.

Таким образом, рассмотрены основные аспекты управления межфирменными взаимоотношениями. При изучении данного вопроса становится очевидным, что использование концепции Сбалансированной системы показателей в качестве инструмента управления межфирменными взаимоотношениями ведет к более эффективному использованию предприятием потенциала своих отношений ресурсов, поскольку позволяет скоординировать свою деятельность с деятельностью партнеров за счет согласования стратегических целей и интересов.

Библиографический список

1. Смирнова М.М. Управление взаимоотношениями на промышленных рынках как источник конкурентных преимуществ компании // Российский журнал менеджмента. – 2006. – № 3. – С. 27–54.

2. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках / С.П. Куш. СПб.: Изд-во СПб. гос. ун-та, 2006. – 272 с.
3. Каплан Р., Нортон Д. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей. – М: Издат. дом «Вильямс», 2006. – 384 с.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

PRICE FORMATION AS AN INSTRUMENT OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF MODERN ORGANIZATION

М.М. Бутакова, к.э.н., профессор кафедры «Экономика предпринимательства и маркетинга», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, mark@econ.asu.ru, М.М. Butakova

Е.В. Бутакова, магистрант ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, E.V. Butakova

Аннотация. В решении вопросов эффективного стратегического управления современной организацией ключевую роль приобретает управление ценами, разработка политики и стратегии ценообразования. Рассмотрены новые тренды, характерные для современных товарных рынков. Охарактеризовано их влияние на ценообразование в современной организации. Авторы отмечают высокую степень насыщенности рынка товаров и услуг, усиление вертикальной конкуренции, растущую горизонтальную конкуренцию, развитие электронных рынков, повышение доступности информации для всех участников рынка, глобализацию и расширение территориальных границ рынков.

Abstract. Price management, working out of policy and strategy of price formation take the leading role in the decision of the issues of effective strategic management of modern organization. The article considers new trends which are characteristic for modern commodity markets. Their influence on the price formation in modern organization is characterized. The authors stress a high rate of goods and services markets saturation, strengthening of the vertical competition, growing horizontal competition, development of the electronic markets, increasing of information accessibility all participants of the market, globalization and widening of the territorial market borders.

Ключевые слова: стратегия ценообразования, тактика цен, товарный рынок, конкуренция, цена.

Keywords: strategy of price formation, price tactics, commodity market, competitiveness, price.

В решении вопросов эффективного стратегического управления современной организацией ключевую роль приобретает управление ценами, разработка политики и стратегии ценообразования. Интегрирующий характер ценовой стратегии организации определяется новыми трендами, проявившимися на товарных рынках, среди которых отметим высокую степень насыщенности рынка товаров и услуг, усиление вертикальной конкуренции и влияния ритейла

на производителей, растущую горизонтальную конкуренцию, развитие электронных рынков и повышение доступности информации для всех участников рынка в результате использования современных информационно-коммуникационных технологий, глобализация и расширение территориальных границ рынков. В рамках данной статьи рассмотрим влияние названных трендов на ценообразование в современной организации.

Рост насыщенности рынка товаров и услуг. Высокая степень насыщенности потребительского рынка, разнообразие предлагаемых товаров и услуг, наличие большого количества разнообразных моделей товаров усложнили проблему выбора для покупателей и повысили значение цены как источника информации о качестве товара. При затрудненности сравнений товаров и услуг, представленных на рынке, цена помогает покупателю выделить ценовой диапазон, в рамках которого он намерен совершить покупку. Эта тенденция заставляет организацию-продавца более внимательно подходить к вопросам ценообразования, учитывать не только желание получить определенную прибыль от продажи каждой единицы товара, но и информационное воздействие цены на покупателя. Решая посредством цены задачу привлечения покупателей, современная организация определяет начальный (базовый) уровень цены и совокупность тактических приемов ценообразования, увязывая их с системой мер по продвижению товара [1, с. 246–250].

Вертикальная конкуренция и усиление влияния ритейла на производителей. Вертикальная конкуренция – это конкуренция производителей, посредников и продавцов, то есть всех организаций, участвующих в производстве продукции и доведении ее до конечного потребителя, их борьба за долю прибыли в цене, по которой товар покупает конечный потребитель. Специализированные на выполнении отдельных функций организации получают разную долю прибыли к затратам на соответствующей стадии процесса производства. Как правило, чем ближе соответствующая стадия к конечному потребителю, тем выше доля прибыли, и чем ниже уровень конкуренции на отдельной стадии, тем выше доля прибыли. Растущая концентрация в сфере торговли и среди промышленных потребителей, развитие ритейла приводят к перераспределению власти, сокращению числа поставщиков, конкуренции между торговыми марками, расширению практики снижения цен, развитию сетевого управления. Происходит перелом в направлении усиления корпоративной ценовой политики сетевых партнеров в поисках эффективного ценообразования.

Высокий уровень горизонтальной конкуренции. Растущая горизонтальная конкуренция на многих рынках товаров и услуг потребительского назначения повышает значение эффективной ценовой политики современной организации, подводит продавцов к необходимости поиска наиболее оптимального варианта соотношения цены товара и его полезности для потенциальных потребителей. На смену маркетинговой ориентации на продукт приходит ориентация на клиентов, которая в условиях горизонтальной конкуренции не тождественна снижению цен. Для повышения конкурентоспособности недостаточно иметь самые низкие издержки, все большее значение приобретает лучшее соотношение цены и качества товара, что существенно сужает возможности достижения ус-

пеха организациями, ценовая политика которых ориентирована исключительно на минимизацию издержек. Продавцы все в большей степени осознают, что решающую роль в ценообразовании играет не уровень цен, а их профилирование. В ценообразовании наряду с традиционными подходами, базирующимися на теории рационального поведения покупателей и концепции эластичности спроса по цене, все больше применяются подходы, учитывающие психологию поведения покупателей, перспективы субъективного восприятия продукта потребителем, достижения его целевого эффекта на отдельных сегментах рынка покупателей.

Развитие информационно-коммуникационных технологий и доступность информации. Развитие информационно-коммуникационных технологий принципиально изменило процесс сбора и обработки информации всеми участниками рынка: для продавцов открылись новые возможности для анализа цен на товары конкурентов и обоснования собственных ценовых решений, для покупателей расширились границы рынка, более открытой и доступной стала информация обо всех товарах и услугах, предлагаемых на рынке, об акциях и мероприятиях, проводимых продавцами с целью привлечения покупателей. Создаются электронные открытые информационные системы, как, например, электронные каталоги продуктов или поисковые системы. Это непосредственно отражается на ценообразовании. Продавец должен учитывать доступность информации о ценах (прозрачность цен) для покупателей и конкурентов. Возрастает и степень индивидуализации ценовой политики, масштабы дифференциации цен и ценового сегментирования. Это достигается через специальные мероприятия в Интернете и установление индивидуализированных электронных контактов с потребителем на основе использования систем баз данных. В связи с этим приобретает большое значение создание «ценового имиджа». Предприятия должны теперь уделять большое внимание ценовой информации в электронных средствах коммуникации, которая должна предоставляться в легко обозримой и удобной форме.

Развитие информационных технологий и электронные рынки. Электронная торговля сегодня представляет наиболее динамично развивающуюся форму торговли, составляющую конкуренцию традиционным формам. Возникла и существенно увеличивает товарооборот новая система продаж, с иной структурой издержек, с иной организацией работы с покупателями, с появлением которой возрастает роль горизонтальной ценовой конкуренции.

Расширение территориальных границ рынков и глобализация. Глобализация рынков влияет на процессы ценообразования. Вступление России в ВТО усилило конкуренцию с игроками, имеющими многолетнюю историю, опыт борьбы с конкурентами. Развитие информационно-коммуникационных технологий привело к расширению границ рынков, даже если речь идет о традиционно локальных рынках услуг. Через Интернет на рынок могут выходить продавцы из разных стран, обладающие высокими конкурентными преимуществами как в виде более низких издержек, так и в виде репутации фирмы. Покупатели получают возможность принимать решения с учетом международного фактора. Вследствие этого организации должны учитывать при формировании

цены новую категорию конкурентов, что создает для них дополнительные риски. Одновременно у организации появляются дополнительные возможности по продвижению собственной продукции на новые рынки, с использованием новых технологий продаж.

Повышение уровня компетентности специалистов, принимающих ценовые решения. По мере развития рыночных отношений в России процесс принятия решений о цене товара отечественными товаропроизводителями становится все более профессиональным. Повышению компетентности специалистов способствовало и развитие высшего образования по направлениям экономика, менеджмент, торговое дело, и накопленный отечественными организациями опыт работы в условиях рынка. Процесс ценообразования все больше опирается на результаты маркетинговых исследований [2].

Выделенные тенденции приводят к повышению значимости обдуманных управленческих решений в области ценообразования, позволяющих решать стратегические задачи организации.

Библиографический список

1. Бутакова М.М., Алгазина Ю.Г., Беляев В.В., Порошина Е.Е. Практикум по ценообразованию: учебное пособие / под ред. М.М. Бутаковой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2008. – 296 с.
2. Беляев В.И. Маркетинговые исследования: сбор данных и производство знаний : учебник. – Барнаул : Азбука, 2010. – 802 с.

ОРИЕНТАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

STRATEGIC MANAGEMENT AND STABILITAT OF ENTERPRISES

Н.В. Волкова, к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, Россия, г. Санкт-Петербург, Nadine_13@mail.ru, N.V. Volkova

Аннотация. Рассматриваются особенности стратегического подхода к обеспечению устойчивого развития предприятия. Выделены, проанализированы и структурированы основные факторы, влияющие на развитие предприятий. Обоснована взаимосвязь стратегических целей развития предприятия и инновационных процессов на предприятии. Предложено в качестве одной из стратегических целей инновационного развития предприятия рассматривать устойчивость его развития. Результаты исследования могут быть использованы конкретными предприятиями при реализации инновационных проектов.

Abstract. Paper covers peculiarities of strategic approach to the organization of innovation activity of enterprise. Main factors affecting innovation potential level have been highlighted and analyzed. Methodological base of measurement of innovation potential and innovation projects efficiency has been considered.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, устойчивость предприятия, глобализация, инновационное развитие.

Keywords: innovations, invention processes, inventions, automation, entrepreneurship, strategic management.

Закономерности современного этапа экономического развития (глобализация, интеграция, усиление конкуренции, истощение природных ресурсов и др.), усиление взаимозависимости хозяйствующих субъектов различного уровня дают синергетический экономический эффект. Следовательно, формирование адекватного механизма устойчивого развития отдельных экономических субъектов и экономики в целом должно быть предметом пристального внимания как на конкретных предприятиях, так и институциональных структур различного уровня [7].

Следует отметить, что многие вопросы и проблемы, касающиеся обеспечения устойчивого развития предприятий в современных условиях, остаются недостаточно исследованными и дискуссионными и в экономической науке, и в хозяйственной практике.

Ряд авторов трактует развитие предприятия как объективный непрерывно протекающий процесс прогрессивной адаптации предприятия как социально-производственной системы к требованиям изменяющейся окружающей среды [2]. Процесс развития предприятия предполагает разрешение постоянно возникающих и воспроизводящихся диалектических противоречий между генеральной целью развития предприятия и факторами его внешней и внутренней среды. Это находит отражение в системе стратегического и текущего управления деятельностью предприятия. При этом инструментами достижения генеральной (стратегической) цели развития являются качественные внутрисистемные преобразования или привнесение в систему качественно новых элементов и связей, изменяющих содержание и характер их функционирования и/или потенциал предприятия. Развитие является необходимым условием достижения долгосрочных конкурентных преимуществ и эффективного функционирования предприятия в долгосрочной перспективе [1]. Система текущего планирования на предприятии обеспечивает конкретную реализацию стратегии развития предприятия в функциональном и структурном разрезе и систему обратной связи в управленческом цикле.

Таким образом, переход предприятия в новое, более перспективное состояние должен осуществляться планомерно и целенаправленно. Это, в свою очередь, означает, что эффективное и динамичное развитие организации обеспечивается на основе воспроизводства процесса формирования и реализации стратегии развития [2]. При этом, по нашему мнению, содержательным смыслом стратегии развития является формирование и укрепление конкурентных преимуществ организации, включая и устойчивость ее развития.

В рамках современных подходов к выработке стратегии развития предприятия можно выделить две основные дискуссии между группами теорий: «предписывающие-эмерджентные стратегии» и «конкурентное позиционирование-стержневые компетенции». Подход на основе предписывающей стратегии жестко диктует запланированную последовательность действий при формировании и реализации стратегии. Подход на основе эмерджентной стратегии предполагает способность стратегии гибко реагировать на изменение внешних условий в процессе ее реализации. Конкурентное позиционирование концентрирует

внимание на позиции предприятия в отрасли, тогда как стержневые компетенции сосредоточены в данной компании и могут быть усилены на отдельных рынках [1].

Концепции эмерджентности и стержневых компетенций являются поздними теоретическими разработками. Однако они не только не отменяют концепции предписывающих стратегий и конкурентного позиционирования, но могут использоваться для формирования синтетических стратегий в условиях, когда требования к применению этих стратегий в чистом виде не выполняются. Следует также учитывать, что эмерджентность и ориентация на стержневые компетенции выставляют более высокие требования к поведению предприятий по отношению к внешней среде.

Учет и взаимосвязанный анализ максимально возможного количества влияющих на развитие предприятия факторов обуславливает необходимость совершенствования инструментов анализа, планирования и прогнозирования деятельности предприятия: эти инструменты должны базироваться на сочетании традиционных и новых рыночно ориентированных инструментов [6].

В настоящее время значительная часть российских предприятий находится в критическом состоянии или переживает глубокий спад производства. Тенденция утраты промышленными предприятиями способности производства наукоемкой продукции, не только новой, но и выпускавшейся ими ранее, наблюдается начиная еще с докризисного периода. Под угрозой находится техническое перевооружение производственного аппарата многих основных отраслей экономики, таких как энергетики, металлургии, химии, добычи полезных ископаемых и т.д. [11]. С одной стороны, это свидетельствует о рассогласованности целей управления на различных уровнях, о недостаточном учете мега-факторов экономического развития, о неиспользовании внутренних резервов развития экономики. С другой стороны, сложившиеся условия требуют от большинства российских предприятий использования методов стратегического планирования их деятельности с учетом изменения факторов, обуславливающих стратегические цели, ресурсы и инструменты достижения целей.

Стратегические цели развития предприятия базируются в настоящее время на концепции предприятия как открытой системы и на эндогенной концепции научно-технического прогресса, которая рассматривает фактор НТП как внутренний и оказывающий многогранное влияние на эффективность деятельности предприятия [13].

В результате формируется вектор целей развития в рамках разработки новых стратегий развития предприятия, который должен включать параметры оценки по следующим направлениям:

- инновационная ориентация развития;
- финансовая обеспеченность развития;
- учет влияния мега-факторов;
- обеспечение устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

Диверсификация и расширение спектра формирующих целей развития предприятия требует модификации этапов процесса разработки стратегии.

Стратегический анализ должен осуществляться, исходя из следующих предпосылок:

- анализ должен осуществляться по нескольким направлениям развития предприятий (бизнес-процессом), а не в целом;
- в процессе анализа должны использоваться не только методы SWOT-, PERT-анализа и матричные модели, но и методы динамического моделирования развития предприятия с учетом стохастического характера изменений влияющих факторов;
- анализ должен использовать комплекс методов с целью более обоснованного учета разнонаправленности влияния различных факторов.

Алгоритм формирования стратегии устойчивого развития предприятия включает на входе три фактора: миссия, внешняя среда и внутренняя среда. На два фактора – миссия и внешняя среда – предприятие воздействовать не может.

Таким образом, стратегию устойчивого развития предприятия можно формировать только через его внутреннюю среду. Однако при этом в процессе участвуют изменяющаяся миссия и внешняя среда, что позволяет за счет одного цикла обратной связи учесть и связать все три фактора [12].

Взаимосвязанный системный анализ факторов развития должен быть направлен на обоснование направлений развития предприятия. Стратегический анализ предполагает диагностику внутренней и внешней среды предприятия. Тщательное изучение и оценка внешней среды для выявления факторов внешней среды и среды деятельности позволяет выявить возможности и угрозы. В центре процесса сканирования должен находиться потенциал рынка и доступность ресурсов [12].

Анализ факторов устойчивости предприятия в условиях реализации его стратегии развития направлен на обоснование допустимых колебаний в финансовых показателях предприятия, на определение временных параметров стабилизации работы предприятия. При этом следует учитывать мега-факторы; факторы макроуровня и факторы микроуровня, влияющие на развитие предприятия. Это направление анализа формирует благоприятную среду реализации стратегии развития фирмы.

При разработке стратегий долгосрочного функционирования предприятий необходимо учитывать основные положения концепции устойчивого развития, которая предполагает не только экологическую устойчивость, но также включает экономическую, социальную, техногенную и другие виды устойчивости. При этом значительную роль в обеспечении устойчивости играет государство [11].

Основными фазами развития предприятия и системы стратегического управления в условиях глобализации с целью завоевания конкурентного преимущества становятся: развитие в национальном масштабе; рост экспортной деятельности; производство за рубежом; интернационализация предприятия; глобализация предприятия [5].

Совершенствование модели разработки стратегии развития предприятия послужит инструментом для более обоснованного выбора направлений развития предприятия и обеспечения его устойчивого развития.

Библиографический список

1. Боев А.Г. Развитие промышленного предприятия и его взаимосвязь со стратегией // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2011. – № 7. – С. 10–14.
2. Боев А.Г., Воронин С.И. Сущность и особенности стратегии развития промышленного предприятия // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 2. – С. 160–165.
3. Guzikova L.A. Actual Issues of Russian Industrial Policy // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета (на англ. языке). – 2013. – №6, 2.
4. Гунин В.А. Методы стратегического управления развитием предприятия в режиме реального времени // Рынок ценных бумаг. – 2005. – № 4.
5. Кононенко Я.В. Формирование стратегии развития предприятия в условиях глобализации // Экономика развития. – 2012. – № 4 (64). – С. 83–88.
6. Коробейников О.П., Трефимова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегий предприятий // Менеджмент в России и за рубежом. – № 3. – 2009.
7. Коробкова З.В. Устойчивое развитие промышленных предприятий в глобализированной экономике // Совершенствование институциональных механизмов в промышленности: сб. науч. тр. / под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. – Новосибирск, 2009. – С. 90–101.
8. Крючкова С.Е. Инновации: философско-методологический анализ. – М.: Проспект, 2007. – 150 с.
9. Прытков И.В., Родионова В.Н. Характеристика современных подходов к выработке стратегии развития предприятия // Организатор производства. – 2011. – Т. 50, № 3. – С. 39–44.
10. Родионов Д.Г. Экономико-организационные проблемы экономической безопасности развития машиностроения в условиях вступления во всемирную торговую организацию // Мир экономики и права. – 2012. – № 2. – С. 16–19.
11. Трифонов Ю.В., Летагина Е.Н., Танчук Р.С. Стратегии и подходы к развитию промышленных предприятий // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – №48 (12). – С. 99.
12. Трубицков С.В., Зингер О.А., Сергуняев С.Н. Формирование стратегии устойчивого развития промышленного предприятия // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. – 2012. – Т. 12, №4. – С. 179–188.
13. Управление организацией / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – М.: Инфра-М, 2009. – 386 с.

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЕНДИНГОВОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

FEATURES AND PROSPECTS OF VENDING BUSINESS IN RUSSIA

С.В. Лобова, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Экономика, социология труда и управление персоналом», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, trud@econ.asu.ru, S.V. Lobova

Н.Г. Левченко, магистрант, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, N.G. Levchenko

Аннотация. Рассматриваются особенности вендингового бизнеса в России, приводится сопоставление с другими странами, оцениваются перспективы и предпосылки развития данного торгового формата.

Abstract. The article discusses the features of the vending business in Russia, comparison with other countries, assessed the prospects and preconditions for the development of this trading format.

Ключевые слова: вендинг, вендор, автоматизированные технологии торговли.

Keywords: vending, vendor, automated trading technology.

XX век в России связан с признанием и развитием перспективного направления бизнеса – вендинга. Он уже принес большие доходы тем, кто его начал, и стабильно высокие прибыли большинству продолжателей. «Конвейер» вендингового бизнеса был запущен американцами в 1888 г., когда был запатентован первый автомат по продаже жевательной резинки. В настоящее время автоматизированная торговля через аппарат представляет собой современный формат бизнеса, позволяющий обеспечить население товарами и услугами в местах с умеренной проходимостью.

В переводе с английского языка «вендинг» (vendere – продавать, vending – торговля в розницу) означает продажу товаров и услуг через торговый автомат без участия человека [1]. Чтобы торговый автомат мог относиться к классу вендоров (вендинг-машин), необходимо, чтобы он осуществлял следующие операции независимо от человека, кроме времени его заполнения, инкассирования и ремонта: принятие наличных и/или безналичных денежных средств; выдача товара (оказание услуги). В работе [2] А.В. Рудецкая выделяет две функции вендора: 1) основную – продажа товаров (реализация торгового наполнителя покупателям) и 2) вспомогательную, которая, в свою очередь, подразделяется на две подфункции – технологическую (приготовление или предварительная обработка товара перед продажей) и рекламную (нанесение рекламного материала на корпус автомата и/или аксессуары).

В Европе вендинг, главным образом, признан немцами, а в Азии – корейцами и японцами: в настоящее время самое большое количество автоматов на душу населения установлено в Японии, где на 20–25 человек населения в среднем приходится один торговый автомат, вторая страна – Германия. Общее количество автоматов перевалило в США и Японии за 5 млн вендинг-машин в каждой [3]. В этих странах вендинг занимает до 3–5% от оборота розничной торговли, а по некоторым товарным группам до 10% [4]. В Париже торго-

вые автоматы – единственно допустимый формат торговли в системе пассажирского транспорта

Объемы растущего вендинга в соотношении с объемами розничной торговли представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Соотношение и тенденции развития вендинга в контексте развития розничной торговли в мире (млрд. долл.) (визуализация из [4])

– надежность – в среднем торговый автомат функционирует 10 лет, при самокупаемости в 6 месяцев. Кроме того, как правило, он защищен от вандализма и погодостойчив;

– мобильность, компактность, энергоёмкость и эргономичность – удобны в транспортировке плюс занимают минимум арендованной площади, экономичность в энергопотреблении;

– высокая скорость оборота денежных средств, вложенных в бизнес.

Примерная формула окупаемости (в месяцах) конкретного торгового автомата выглядит следующим образом: $O = \frac{C}{((C2 - C1) \times K \times 30) - (A + N)}$, где: O – срок окупаемости, в месяцах; C – стоимость единицы оборудования; C1 – закупочная цена единицы наполнителя; C2 – цена продажи единицы наполнителя; K – планируемое ежесуточное количество продаж наполнителя; A – арендная плата; N – ежемесячные торговые платежи на один торговый аппарат. В данной формуле не учитываются второстепенные расходы (зарплата работников, расходы на доставку наполнителя и т.п.).

Катализатором российского вендингового рынка являются транснациональные компании *PepsiCo*, *Nescafe* и *Coca-Cola*, которые в начале 1990-х годов стали устанавливать свои автоматы с выпускаемым ассортиментом напитков. По данным Национальной ассоциации автоматизированной торговли (НААТ), на конец 2013 года в России было установлено порядка 220 тыс. аппаратов, при этом потенциал рынка оценивается специалистами в 1 млн аппаратов. Российскому рынку автоматической торговли аналитики НИУ ВШЭ прочат почти че-

Диффузия технологий автоматизированной торговли в этих странах объясняется следующими их преимуществами по сравнению с другими форматами:

- универсальность – возможность предлагать различный товар, комбинировать несколько аппаратов, создавая мини-маркеты;
- непрерывность – функционирование без перерыва или по заданному графику;

тырехкратный рост в ближайшие 10 лет – с нынешнего годового оборота в \$530 млн до \$2 млрд (по данным «Бизнес-журнала», март 2014 года) [5].

В настоящее время Россия по уровню развития вендинговой торговли отстает от других стран (рис. 2).

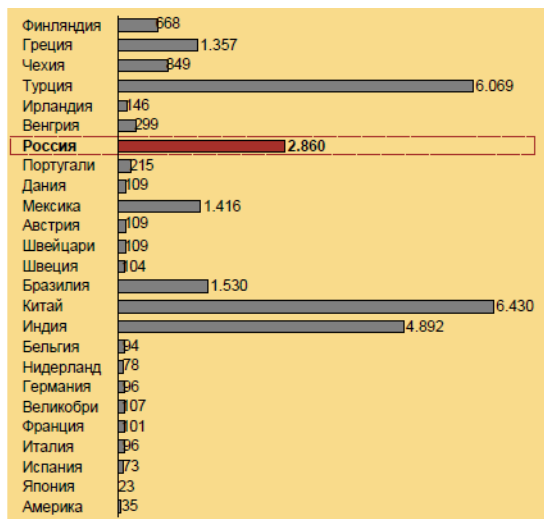


Рис. 2. Количество человек населения страны, на которое приходится 1 вендор (визуализация из [4], по данным 2010 г.)

Основные проблемы в развитии российского вендинга А.В. Рудецкая определяет следующим образом:

- рост конкуренции за эффективные места установки торговых автоматов. При ведении вендинговой торговли рынок сегментируется по местам установки торговых автоматов, а не по характеристикам покупателей;
- отсутствие официальной статистики вендинговой торговли. Сегодня вендинговым операторам приходится самостоятельно собирать информацию об объемах вендинговой торговли,

количестве операторов, количестве торговых автоматов в регионе и т.д., что снижает возможности развития данного вида бизнеса;

- невысокая лояльность покупателей. Если торговый автомат реализует ожидания покупателя полностью, то возрастает вероятность того, что он будет продолжать пользоваться услугами данного автомата. Если до этого у клиента был негативный или не самый позитивный опыт пользования автоматами, то, возможно, теперь он будет искать альтернативные варианты покупки нужного товара [2].

Как замечает Е. Сойак, гендиректор компании EMTG, в Японии, например, насчитывается тысяча наименований товара, который может продаваться через вендинговые автоматы, в России же 70–80% автоматов специализируются на продаже кофе и снежков. Это обусловливается тем, что конкуренция в этом направлении бизнеса пока еще не так велика, чтобы рисковать и экспериментировать с непроверенным ассортиментом. По той же причине не практикуются более прогрессивные бизнес-форматы, такие как «вендинг-столовая» и «автоматический микрорынок» (объединение «под крышей» нескольких автоматов с разным ассортиментом – от прессы до еды), которые можно встретить в странах с развитым вендингом [6].

Тем не менее в настоящее время наряду с барьерами можно выделить следующий ряд факторов, способствующих развитию технологий автоматизированной торговли в России. Это:

- легкий входной барьер в бизнес и привлекательность для предпринимателей с точки зрения получения стабильной прибыли;
- постоянно растущие расходы предпринимателей на заработную плату и аренду делают вендинговый бизнес очень привлекательным;
- внедрение новых технологий, позволяющих делать более совершенные торговые автоматы с большим ассортиментом предлагаемых товаров;
- усиливающаяся конкуренция брендов;
- высокая социальная значимость в обеспечении населения необходимыми товарами в «труднодоступных» для стационарного торгового объекта местах.

Развитию вендинга в России также может способствовать и интерес к данному формату как альтернативного канала продаж со стороны производителей товаров, для которых по разным причинам сложились достаточно высокие входные барьеры в розничные торговые сети (как правило, это производители напитков в упаковке, бутилированной воды, молока, продуктов питания, средств гигиены и прочих товаров широкого пользования).

Сказанное позволяет выдвинуть гипотезу, что в ближайшей перспективе вендинг вполне может составить высококонкурентный альтернативный формат мелкорозничной торговли. Он может развиваться по той же логике, что и сети терминалов электронных платежей: терминалы стремительно расширили свою географию присутствия и заняли все ниши там, куда еще не скоро доберется традиционная банковская розничная инфраструктура, требующая серьезных капитальных затрат.

Библиографический список

1. Чигарин Т. Вендинг бизнес: механические торговые аппараты. – Орел: Изд-во С.В. Зениной, 2005. – 128 с.
2. Рудецкая А.В. Услуги вендинга в современной розничной торговле: автореф. ... канд. экон. наук. – Хабаровск, 2012. – 22 с.
3. Торговые автоматы шагают по миру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-vending.ru/ru/about_vending/doc3.html
4. Автоматизированная торговля как инновационный путь развития мелкой розницы. Инфраструктура комфорта: материалы заседания Межведомственной комиссии по вопросам потребительского рынка при Правительстве Москвы. Москва, 21 марта 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dtu.mos.ru/downloads/27-03-2012.pdf>
5. Вендинг в России на подъеме // Бизнес-журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://b-mag.ru/2014/russia/vending-v-rossii-na-podeme/>
6. Автоматы наизготовку // Бизнес журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://b-mag.ru/2014/russia/avtomaty-naizgotovku/>

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СТРУКТУР

ORGANIZATIONAL PROJECTING OF THE INNOVATIVE STRUCTURES

Л.Н. Межова, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, mng@econ.asu.ru, L.N. Mezхова

Аннотация. В решении вопросов выбора инструментов и методов эффективного стратегического управления современной организацией особую роль приобретает организационное проектирование инновационных структур, способных адаптироваться в условиях риска и неопределенности. В статье предлагается уровневое структурирование систем, а также методические подходы к организационному проектированию инновационных структур.

Abstract. Organizational design innovative structures capable of adapting to the conditions of risk and uncertainty becomes a special role in addressing the choice of instruments and methods of effective strategic management of a modern organization. The paper proposes a tier structuring systems and methodological approaches to organizational design innovative structures.

Ключевые слова: инновационная структура, организационное проектирование, системная методология, уровневое структурирование систем.

Keywords: innovative structure, organizational design, systems methodology, structuring tier systems.

Научно обоснованное формирование инновационных структур – актуальная задача современного этапа адаптации хозяйствующих субъектов к рыночной экономике. Без развития методов организационного проектирования затрудняется совершенствование управления в силу ряда причин:

- в новых условиях нельзя оперировать старыми организационными формами, которые не удовлетворяют требованиям современных рыночных отношений;
- создание структуры должно опираться не только на опыт, аналогию, привычные схемы, но и на научные методы организационного проектирования;
- проектирование механизма управления должно возлагаться на специалистов, владеющих методологией формирования организационных систем.

Многосторонность организационного механизма несовместима с использованием каких-либо однозначных методов, поэтому необходимо исходить из сочетания научных методов и принципов формирования структур (системного подхода, программно-целевого управления, организационного моделирования) с экспертно-аналитической работой, изучением отечественного и зарубежного опыта, тесным взаимодействием разработчиков и тех, кто практически будет внедрять и использовать проектируемый организационный механизм.

Одним из главных недостатков применявшихся методик являлась их функциональная ориентация, строгая регламентация процессов управления, а не их результатов. Однако в новых условиях состав и содержание функций управления меняются, цели и взаимосвязи различных звеньев системы управления приобретают важное значение, чем строгое установление их функциональной спе-

циализации. Вместе с тем соответствие между системой целей и организационной структурой управления не может быть однозначным.

В единой системе должны рассматриваться и различные методы формирования организационных структур управления, многие из которых появились лишь в последние годы. Эти методы имеют различную природу, каждый из них в отдельности не позволяет решить все практически важные проблемы построения организационной структуры аппарата управления и должен применяться в органическом сочетании с другими.

Особую роль среди структур, поддерживающих развитие инновационной деятельности, играют технопарковые структуры, которые преобразуют входные ресурсы (основные и оборотные активы, инвестиции, интеллектуальные ресурсы) в выходные инновационные услуги. Технопарковые структуры могут различаться по структуре и объему входных ресурсов и выходных услуг, эти характеристики изменяются в значительном интервале и определяют форму – от простейших структур (типа научных «отелей»), до технополисов или регионов науки, представляющих собой сложные региональные экономические комплексы с инновационной ориентацией.

По нарастающей степени сложности технопарковые структуры можно расположить следующим образом: инкубаторы, технологические парки, технополисы, регионы науки и технологий.

В настоящее время известны несколько методологических подходов, определяющих основные направления в проектировании подобных структур. Сходства и различия между ними установить довольно сложно в силу того, что они представляют собой наименование определенных исследовательских позиций. Сферой применения системной методологии выступает некоторый выделенный тип научно-прикладной деятельности, реализуемый системно-ориентированными субъектами, т.е. операторами, которые рассматривают свою методологическую позицию как системный подход.

Системная методология в теоретическом плане разработана достаточно хорошо, но на практике реализовать ее сложно, поэтому при построении систем за основу берется праксеологический подход в сочетании с функционально-структурной парадигмой представления модели системы.

Развитие концепции организационного проектирования по существу является праксеологическим исследованием, так как его предмет – методы действий (в данном случае речь идет о действиях обработки научной, исследовательской, практической информации и о проектировочных действиях).

Известные методы организационного проектирования не вполне отражают содержание системного метода проектирования, а именно: не прописана четко сама процедура проектирования; не выявляется и не обосновывается механизм организации (упорядочения), организационные отношения, элементы, действия проектировщика и т.п.; не подчеркивается необходимость обеспечения фундаментального качества проектируемой системы, а именно ее целостность; структурирование подсистемы управления не заменяет системы организационного проектирования, оно лишь является составной частью.

Проектирование основано на формальном представлении решаемой проблемы относительно потребности, концепции или парадигмы, сформированной проектирующей системой (субъектом), а результат – модель объекта или процесса, действующая в качестве практической рекомендации и имеющая форму операционного определения объекта (проекта).

Проектирующая система генерирует концепцию, которая формулируется как проблема. В результате процедуры генерации проекта в проектирующей системе возникает первая версия проектируемой системы, которая проверяется с точки зрения возможности ее материальной реализации. Проектирующая система решает и такие проблемы как выбор способа и технологий производства, достижения целей, обеспечение эффективности функционирования системы, обеспечение организационного уровня, управляемости, устойчивости.

Повышение качественных свойств и целостности системы может быть обеспечено архитектурой (топологией) и уровнем организации динамической структуры. Такая структура определяется взаимодействием трех основных уровней: технологического, ассоциативного и управленческого.

Взаимодействие этих уровней в любой системе реализовано в форме холлархии, где технологический уровень динамически объединяет взаимодействие материально-вещественных, энергетических и информационных ресурсов и является внутренним вложением системы. За технологическим уровнем следует уровень входов-выходов (ассоциативный), под которым в данном случае, понимается процесс взаимодействия проектируемой системы (ПС) с внешней средой. Данный процесс характеризуется обменом ресурсами внешней среды и ПС. Каждая конкретная ПС имеет свои индивидуальные особенности получения ресурсов из внешней среды и реализации своего продукта во внешнюю среду. На данном уровне значительно снижается роль материально-вещественных и энергетических ресурсов, а повышается роль информационных.

Технологический и ассоциативный уровни находятся внутри уровня управления. Процесс управления основан на переработке информационных потоков и содержит такие системные признаки, как субъект, цели, предпочтения, индивидуальные характеристики, методы принятия решений, основные организационные элементы и отношения, способы воздействия на внутренние процессы с целью сохранения, адаптации и эволюции ПС.

В контексте системной методологии проектирования можно сформулировать механизм генезиса производственных систем – это наличие самого субъекта, его интересов и целей, наличие концепции, а также наличие организационной модели ПС, моделей внешней среды и механизмов эффективной организации взаимодействия систем.

На основании вышеизложенного, концепция организационного проектирования может быть представлена в виде последовательности процедур [1] и описания этапов работы (табл.).

Процедуры организационного проектирования

№ эта- па	Название этапа	Условия реализации и содержание этапа
1	Концепция	Наличие субъекта, интересов, проблемы, целей, ресурсов. Генеральный замысел ПС
2	Концептуальная модель	Содержательное и формальное представление ПС с описанием общих свойств и характеристик структуры и организации
3	Проектирование организационной модели ПС	Наличие принципов, процедур проектирования и полной информации о ПС. Проектирование вариантов общей структуры, организационного взаимодействия, механизмов согласования взаимодействий, управления, моделей ПС ₁ , критериев оценки
3-а	Организационная модель	Выбор оптимального варианта организационной структуры, установление конкретных параметров организационных элементов: концентрации, специализации, коммуникаций, централизации функций, избыточности, планирования и методов развития, выбор окончательного варианта механизма взаимодействия
3-в	Экспериментально-модельная оценка эффективности ПС	Планирование эксперимента. Настройка моделей на фактические данные, определение управляющих параметров, моделирование, интерпретация результатов, экспертное оценивание результатов имитации

Процесс организационного проектирования представлен тремя этапами. Первый этап начинается с выявления проблемы субъектом, целей и мысленного представления вариантов ее решения в контексте ограниченности ресурсов.

Второй этап связан с созданием концептуальной модели ПС. Это этап характеризуется структурированным и осознанным представлением о том, как сформировать систему, на базе каких элементов, с привлечением каких ресурсов и какими характеристиками ПС будет обладать.

Третий этап связан с непосредственными проектировочными действиями и процедурами. На этом этапе разрабатывается стандартная элементная база для проектирования и организационного моделирования вариантов структуры ПС. Устанавливаются типы и характер связей и отношений участников системы между собой и по отношению к новым структурным элементам. В условиях организации ПС, когда материальные элементы системы представляют собой относительно обособленные, независимые системы, целостность может быть обеспечена структурой и соответствующей организацией отношений, связей и взаимодействий.

В структуре каждого участника ПС₁ формально выделяем технологические процессы, бизнес-процессы и процессы управления [1, 2, 3].

Требование целостности указывает на то, что ПС не может выступать в качестве целостного объекта, если в ее организационной структуре не материализовано через организационные элементы единство взаимодействия и отношений всех участников системы. Связь может быть неполной, когда только часть продукции идет на внутрисистемное обслуживание, а часть реализуется на сто-

рону. Пример неполного технологического взаимодействия может выступать в качестве подструктур или звеньев общей структуры ПС.

В случае полной связи, технологической подчиненности, возникает необходимость объединения бизнес-процессов и управления. Единство технологического и бизнес-процессов позволяет их объединить в единый объект управления, а управление – в управляющие подсистемы.

Вариации взаимодействий, организационных структур могут быть значительными даже при технологическом уровне, а без технологического взаимодействия вариантов может быть еще больше.

Следовательно, на этапе выбора окончательного варианта организационной структуры ПС должны применяться оптимизационные процедуры. Одной из актуальных прикладных задач, решение которой требует организационного проектирования, является задача организации инновационных процессов в кластере. Как известно, под кластером понимается территориально-отраслевая производственная система, элементами которой являются группа предприятий, преимущественно малых и средних. Проблема в том, что конкурентоспособность в условиях глобальной конкуренции складывается из ключевых компетенций и динамических способностей фирм, генерирующих инновации, новые рынки и получающие шumpетерианскую ренту. Однако малые и средние предприятия не способны содержать структуры НИОКР из-за их высокой стоимости. Решение здесь может быть только одно: организация инновационных структур на коллективной основе.

Обеспечение высокого потенциала требует больших инвестиций и текущих затрат, чего, как правило, не может позволить себе ни одно предприятие кластера самостоятельно, поэтому необходимо складывать усилия. Однако без организационного проектирования невозможно определить дееспособную структуру НИОКР кластера, поскольку она должна отвечать организационным принципам, которые обеспечат синергетический эффект. В рамках организационного проектирования можно определить, например, взаимодействия территориальными организациями, имеющими компетенции в области фундаментальных и прикладных исследований (институты РАН, университеты, технопарки).

Реализация начального этапа развития сектора НИОКР можно осуществлять с создания общего консультационного, инжинирингового центра.

Конечным критерием эффективности при сравнении различных вариантов организационной структуры является наиболее полное и устойчивое достижение целей, поставленных в области производства, экономики, технического прогресса и социального развития. Однако довести этот критерий до практически применимых простых показателей, связать каждое конкретное организационное решение с его конечными результатами, как правило, чрезвычайно трудно.

Библиографический список

1. Межова Л.Н. Некоторые подходы к проектированию интегрированных производственных систем // Методы и инструменты управления промышлен-

ным комплексом региона: сборник научных работ / под ред. И.М. Бобко, С.П. Байкалова, И.С. Межова. – Барнаул: Изд-во Алт.ун-та, 2003. – С. 113–120.

2. Межова Л.Н. Стратегические аспекты проектирования процессной структуры интегрированного предприятия: Секция 1 // Материалы Восьмого всероссийского симпозиума. Москва, 10–11 апреля 2007 г. / под ред. чл.-корр. Г.Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2007. – С. 106–107.

3. Бочаров С.Н., Межов И.С., Межова Л.Н. Инновационные аспекты анализа организационно – экономических механизмов взаимодействия // Управление инновациями: проблемы, методы и механизмы / под ред. В.В. Титова, В.Д. Марковой. – Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2008. – С. 188–193.

ИНТЕГРИРОВАННОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ В ОТЧЕТНОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ БИЗНЕСА

THE INTEGRATED REPRESENTATION IN THE REPORTING OF SOCIAL PRODUCTIVITY OF BUSINESS

Ю.А. Радцева, к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и анализ»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»,
Россия, г. Барнаул, radceva1970@mail.ru, Y.A. Radtseva

Аннотация. В настоящее время большое внимание уделяется проблемам социальной ответственности бизнеса. Рассматриваются вопросы представления социальных показателей в корпоративной отчетности компании и проблемы выбора методов оценки социальной результативности бизнеса.

Abstract. At present great attention is paid to the problems of social responsibility of business. The article examines the presentation problems of social indicators in corporate reporting of the company and methods of an assessment of social productivity of business.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, корпоративная отчетность компании, методы оценки социальной результативности бизнеса.

Keywords: social responsibility of business, corporate reporting of the company, methods of an assessment of social productivity of business.

В среде научного сообщества имеются различные мнения о целях бизнес-структур, зачастую противоположные по своему характеру выводы делаются из того, что следует понимать под концепцией социальной ответственности.

С одной стороны, организация рассматривается как экономическая целостность, которая обязана заботиться только об эффективности использования своих ресурсов. Поступая таким образом, организация выполняет экономическую функцию производства продукции и услуг, необходимых для общества со свободной рыночной экономикой, обеспечивая одновременно работу для граждан и максимальные прибыли и вознаграждения для акционеров.

С другой стороны, существует мнение, согласно которому организация – это нечто большее, чем просто экономическая целостность. Согласно этой точке зрения, современная организация является сложной частью окружения, включающую множество составляющих, от которых зависит само существова-

ние организации. К таким составляющим, иногда называемыми «посредниками» (между организацией и обществом в целом), относятся местные общины, потребители, поставщики, средства информации, группы общественного давления, союзы или объединения, а также работники и держатели акций. Эта многослойная общественная сила может значительно влиять на достижение организацией ее целей, поэтому организации приходится уравнивать чисто экономические цели с экономическими и социальными интересами этих составляющих сторон. Формирующаяся на этой основе точка зрения, в значительной мере определяемая общественными ожиданиями, сводится к тому, что организации должны ответственно действовать в таких многочисленных сферах, как защита среды обитания, здравоохранение и безопасность, гражданские права, защита интересов потребителя и т.п.

Общепринятого определения социальной ответственности бизнеса в международной практике не существует, что дает повод понимать термин «социальная ответственность бизнеса» каждому по-своему.

Под социальной ответственностью бизнеса понимается и благотворительность, и меценатство, и корпоративная социальная ответственность, и социальные-маркетинговые программы, и спонсорство, и филантропия и т.д.

Таким образом, социальная ответственность бизнеса – это влияние бизнеса на общество, ответственность тех, кто принимает бизнес-решения, перед теми, на кого прямо или косвенно эти решения влияют.

Данное определение социальной ответственности бизнеса скорее идеальное, и не может быть полностью претворено в действительность, хотя бы потому что просчитать все последствия одного решения просто невозможно. Но социальная ответственность бизнеса – это не правило, а этический принцип, который должен быть задействован в процессе принятия решения.

Социальная ответственность бизнеса носит многоуровневый характер:

1. Базовый уровень социальной ответственности бизнеса предполагает выполнение следующих обязательств: своевременная оплата налогов, выплата заработной платы, по возможности – предоставление новых рабочих мест (расширение рабочего штата).

2. Второй уровень социальной ответственности бизнеса предполагает обеспечение работников адекватными условиями не только работы, но и жизни: повышение уровня квалификации работников, профилактическое лечение, строительство жилья, развитие социальной сферы.

Такой тип социальной ответственности бизнеса был условно назван «корпоративной ответственностью» [1].

3. Третий, высший уровень социальной ответственности бизнеса предполагает благотворительную деятельность.

Понятие корпоративной социальной ответственности (КСО) в обиход мирового бизнес-сообщества вошло в 50–60-х годах прошлого столетия, когда данная концепция стала внедряться на предприятиях США и Канады. На тот момент оно воспринималось исключительно как забота о персонале собственной компании и оказание помощи местным органам власти. В 70-е годы в связи с ростом беспокойства о состоянии окружающей среды понятие корпоративной

социальной ответственности стало включать в себя и заботу об экологической ситуации в своей стране.

Методы оценки социальной ответственности бизнеса дают возможность информировать представителей заинтересованных сторон (стейкхолдеров) о социальном развитии компании, ее вкладе в развитие общества и экологическом влиянии на среду. В свою очередь, улучшение социальной сферы соответствует долгосрочным интересам предпринимательских структур, поэтому приверженность принципам КСО повышает эффективность и жизнеспособность предпринимательского сектора.

В этой связи большой интерес представляет количественное измерение социального вклада компании, что включает:

- оценку воздействия бизнеса на социальную среду посредством составления «социального отчета» в балансовой форме, позволяющей учитывать социальные выгоды и издержки деятельности компании;
- использование «социальных индикаторов» (оценка условий труда, состояния здравоохранения, окружающей среды, транспорта и др.);
- ранжирование компаний в соответствии с их социальной деятельностью по таким критериям, как «законопослушность», «влияние на экологическую обстановку», «наличие социальных программ» и т.п.;
- методы управления социальными программами, позволяющие оценить соответствующие расходы, их эффективность, «социальный доход» на капиталовложения [1].

В целом социальная вовлеченность бизнеса может быть оценена посредством: социальных отчетов, социальных рейтингов и различных социальных индексов, как правило, основывающихся на учете влияния компании на социально-эколого-экономическую ситуацию. Социальная отчетность включает в себя не только информацию о социальной деятельности компании, но и ее оценку.

Отдельные специалисты в области финансовой и корпоративной отчетности высказывают мнение о необходимости выделения отдельного вида бухгалтерского учета (социального учета) для сбора информации о нефинансовых показателях деятельности коммерческой организации. По нашему мнению, сначала нужно определить состав показателей, которые следует включать в интегрированную корпоративную отчетность, с учетом специфических особенностей российской экономики и запросами стейкхолдеров [3].

Например, методику оценки корпоративной социальной ответственности (КСО), которая позволяет сравнивать друг с другом различные компании, организации и учреждения, вне зависимости от их типа, вида деятельности, организационно-правовой формы и ведомственной принадлежности, предложил в 2005 г. Г.Л. Тульчинский. В основе методики лежат те показатели деятельности, которые характерны для любого бизнеса. При этом сравнение деятельности в сфере КСО ведется поэтапно. На первом этапе выделяются основные направления («номинации») КСО. В рассматриваемой методике с учетом международных стандартов по социальной отчетности, выделено шесть основных «номинаций» оценки КСО: 1) ответственность перед потребителями; 2) развитие HR, вложения в человеческий капитал; 3) добросовестная деловая практика; 4) кор-

поративное гражданство; 5) экология и безопасность; 6) участие в развитии гражданского общества. На следующем этапе определяются показатели по каждой из «номинаций» КСО. Они формируются в три группы: объема (количества), качества и эффективности КСО. На третьем этапе каждой из групп показателей (объема, качества и эффективности КСО) присваивается базовая сумма баллов. Авторы методики предлагают 50 баллов. Базовая сумма баллов распределяется внутри каждой конкретной группы по отдельным показателям: каждому показателю присваивается определенное количество базовых баллов. Процедура является ничем иным, как распределением весов базовых баллов. Конкретный вес показателя (количество базовых баллов) определяется в зависимости от важности данного показателя. Главное, чтобы по всем номинациям направлений КСО сохранялась сумма базовых баллов по основным трем группам показателей (у авторов – 50 баллов). На четвертом этапе устанавливается динамика показателей КСО за определенный период, например, за год. Универсальной характеристикой такой динамики может быть процент изменения (увеличение или снижение). На пятом этапе определяется количество фактически набранных баллов по каждому показателю – пропорционально выявленной динамике: процентом от базовых баллов по каждому показателю. Сумма набранных баллов будет характеризовать КСО конкретной компании – как по отдельным номинациям, так и в целом. Данная методика, на наш взгляд, дает основу определения универсального индекса КСО, установления и ведения соответствующих рейтингов. Несомненным ее достоинством является решение проблемы сравнимости разнoproфильного бизнеса по КСО, возможность определения индекса и ведения рейтингов как по отдельным направлениям КСО, так и в «многоборье». [2]

Причины, побуждающие бизнес-сообщество включиться в процесс оценки нефинансовой отчетности, могут быть разными. При этом необходимо отметить, что бизнес постепенно приходит к пониманию того, что социальный отчет является важным элементом корпоративной системы управления нефинансовыми рисками, а также повышения эффективности и укрепления своей конкурентоспособности [4].

В настоящее время в России также наметилась устойчивая тенденция подготовки нефинансовой отчетности, включающей расширенную информацию по экологии, социальной сфере и корпоративному управлению. На сегодняшний день в Национальный реестр нефинансовых отчетов внесено 122 российские компании, зарегистрировано 386 отчетов, которые выпущены в период, начиная с 2000 г. [3].

Библиографический список

1. Большаков С., Большакова Ю. Социальная ответственность бизнеса: методы оценки // Человек и труд. – 2012. – № 8.
2. Тимофеева С.А. Оценка основных результатов формирования социальной отчетности в России // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 12.
3. Левичева С.В., Пислегина Н.В. Роль стейкхолдер-менеджмента в формировании показателей корпоративной социальной отчетности компаний // Эко-

номика и общество: проблемы и перспективы модернизации России / под общ. ред. В.В. Бондаренко. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2013. – 652 с.

4. Прокопов Ф., Феоктистова Е. и др. Базовые индикаторы результативности. Рекомендации по использованию в практике управления и корпоративной нефинансовой отчетности / под общ. ред. А. Шохина. – М.: РСПП, 2008.

НОВОВВЕДЕНИЕ – ЗАЛОГ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

INNOVATION – PLEDGE SUCCESSFUL ENTERPRISE

Р.Ш. Тахтаева, магистр экономики, и.о. зав. кафедрой «Экономика и менеджмент» Казахского гуманитарно-юридического инновационного университета, Республика Казахстан, г. Семей, rimmatahtaeva@mail.ru, R.Sh. Takhtayeva

Г.Н. Жапелова, магистрант кафедры «Экономика и менеджмент» Казахского гуманитарно-юридического инновационного университета, Республика Казахстан, г. Семей, G.N. Zhapelova

Аннотация. Рассмотрена сущность инновационной деятельности предприятия по использованию научного, научно-технического и интеллектуального потенциала с целью получения нового или улучшенного продукта либо услуги, нового способа их производства для удовлетворения как индивидуального спроса, так и потребностей общества в новшествах в целом.

Abstract. This article describes the essence of the innovation of the company on the use of scientific, technical, scientific and intellectual potential to produce new or improved product or service, a new method of their production to meet as individual demand and the needs of society in innovation in general.

Ключевые слова: экономика, инновация, предприятие, потенциал, производство, продукт.

Keywords: economy, innovation, enterprise, capacity, production, product.

Сущность инновационной деятельности заключается в поиске реализации нововведений с целью повышения качества продукции и расширения ассортимента при совершенствовании технологий и организации производства.

Инновационная деятельность включает в себя:

- выявление проблем предприятия;
- осуществление инновационного процесса;
- организацию инновационной деятельности.

Любой товар со временем стареет, поэтому требуется устаревшее и износившееся, что служит тормозом на пути к прогрессу, отбрасывать, при этом учитывая неудачи, просчеты и ошибки. Из-за этого на предприятиях время от времени требуется проводить сортировку продуктов, рабочих мест и технологий, делать анализ рынка. Иначе говоря, должна проводиться аттестация всех сторон деятельности предприятия. На основе диагностики производственно-хозяйственной деятельности предприятия, его продукции, рынков руководители должны подумать о том, как самим сделать свой товар (услугу) устаревшим, не дожидаясь, пока это сделают конкуренты. Все это является предпосылкой нововведения, что побуждает предприятие к инновациям. Как показывает практи-

ка, осознавая то, что производимый продукт в будущем окажется устаревшим, руководитель сосредотачивается на инновационной идее [2].

Перечислим внутренние источники:

1) неожиданное событие для предприятия – успех, неудача, внешнее событие;

2) неконгруэнтность – несоответствие между реальностью и нашими представлениями о ней;

3) нововведения, основанные на потребности процесса;

4) внезапные изменения в структуре отрасли или рынка.

К внешним источникам нововведений относятся:

1) изменения, связанные с демографией;

2) изменения, связанные с восприятием, настроением и ценностных установок;

3) новые знания в научной и ненаучной области.

Эти источники происходят за пределами предприятия.

При рассмотрении того или иного типа изменения, проанализировав названные ситуации, мы можем установить характер инновационного решения. Наиболее радикальный характер из семи источников изменений несут третье и седьмое, исходя из этого, они являются наиболее важными.

Но наиболее главным значением является изменение, которое вызвано потребностью процесса. Как гласит старая пословица, «необходимость есть мать изобретения». Здесь изменение основано на потребности практики, жизни. Реализация этого типа изменений предопределяет необходимость понимания в том, что:

- невозможно найти решение потребности, если достаточно не прочувствовать ее, необходимо разобраться в ее сути;

- удовлетворить потребность можно не всегда, поэтому остается только решение какой-то ее части.

Радикальные изменения происходят на основе «нововведений». Новшества, которые основаны на новых открытиях – трудноуправляемые. Можно выделить некоторые обстоятельства:

1. Значительный разрыв между появлением чего-то нового и его технологическим использованием.

2. Проходит значительное время до того, как новая технология материализуется в новом продукте, процессе или услуге.

Новшества, которые основываются на новых знаниях, требуют:

- подробного анализа всех требуемых факторов;

- необходима конкретная стратегическая ориентация;

- организации управления предпринимательской деятельности, так как необходимы финансовая и управленческая гибкость, нацеленные на рынок.

Нововведение должно «созреть» и быть воспринятым обществом. Только в этом случае оно принесет успех [3, с. 42].

Что нужно делать:

1. Необходим анализ возможностей указанных выше источников инноваций для концентрации развития инновационной деятельности.

2. Нововведение должно способствовать желаниям, привычкам и потребностям общества. При этом можно задать себе вопрос: «В чем отражается сущность данной инновации, для возникновения у потенциальных потребителей желания пользоваться ею?».

3. Инновация должна иметь точную цель и быть наиболее простой.

4. Имея ограниченный риск, незначительное количество денег и небольшое количество людей, внедрять инновации эффективно. Иначе не всегда хватает времени и средств для большого количества доработок, в которых нуждается инновация.

5. На ограниченном рынке только у лидеров может быть создана эффективная инновация. В ином случае она создаст ситуацию, когда конкуренты вас опередят.

Чего не следует делать:

1. Инновациями должны пользоваться обычные люди, а при достижении крупных масштабов – и люди некомпетентные. Все сложное в конструкции или в эксплуатации обычно всегда обречено на неудачу.

2. Не пытайтесь делать несколько вещей сразу, так как инновация требует концентрации внимания и энергии. Требуется, чтобы работающие над ней люди хорошо понимали друг друга.

3. Создавайте новые продукты, чтобы удовлетворить потребности каждой минуты. Новшество может остаться лишь задумкой, если не найдет применения.

Инновация – это труд, который требует определенных знаний, таланта и изобретательности. Успешная инновационная деятельность предприятий требует упорной и сосредоточенной работы.

Люди должны увлечься инновацией всерьез, для того чтобы преуспеть, причем требуется применить все свои силы.

Таким образом, инновация подразумевает изменения в экономике, промышленной сфере, обществе, в поведении клиентуры, производителей и работников. Нововведение всегда должно ориентироваться на рынок потребителей и руководствоваться его потребностями.

Чтобы предприятие осуществляло инновационную деятельность, оно должно создать такую атмосферу предпринимательства и восприятие нового как благоприятной возможности. Требуется учесть ряд важных моментов.

Одним из основных организационных принципов для инновации является создание команды из лучших и ответственных работников, при этом они должны быть освобождены от текущей работы.

Как показывает опыт, все попытки превратить существующее подразделение в носителя инновационного проекта заканчиваются неудачей. Причем этот вывод касается как предприятия крупного, так и малого бизнеса. Дело в том, что поддержание производства в рабочем состоянии – уже большая задача для людей, этим занятых. Поэтому на создание нового у них практически не остается времени. Существующие подразделения, в какой бы сфере они ни функционировали, в основном способны лишь расширять, модернизировать производство.

Предпринимательская и инновационная деятельность не обязательно должна проводиться на постоянной основе, тем более в малых предприятиях, где такая постановка дела зачастую невозможна. Однако необходимо назначить работника, персонально ответственного за успех инноваций. Он должен отвечать за своевременное выявление и замену устаревающей продукции, техники, технологии, за всесторонний анализ производственно-хозяйственной деятельности (рентгенограмму бизнеса), за разработку инновационных мероприятий. Работник, ответственный за инновационную деятельность, должен быть лицом, достаточно авторитетным на предприятии [4].

Прибыль от реализации инновационного проекта существенно отличается от прибыли, получаемой за выпуск отлаженной продукции. На протяжении длительного времени новаторские начинания могут не давать ни прибыли, ни роста, а только потреблять ресурсы.

Предприятием следует управлять таким образом, чтобы в нем создавалась атмосфера восприятия нового не как угрозы, а как благоприятной возможности. Сопротивления изменениям коренятся в страхе перед неизвестным. Каждый работник должен осознать, что нововведения – это лучшее средство сохранить и укрепить свое предприятие. Более того, необходимо понять, что нововведения – это гарантия занятости и благополучия каждого работника.

Для малых фирм характерны простота управления, широкий простор личной инициативы, возможность проведения гибкой научно-технической политики, активное привлечение к своей деятельности изобретателей. Это обуславливает высокую эффективность деятельности венчурных фирм. Многие из них вносят существенный вклад в инновационный прогресс, разработку новой продукции, прогрессивных технологий.

Инновационная деятельность может осуществляться как в рамках предприятий специально созданными для этого подразделениями (так называемые внутренние венчуры), так и самостоятельными венчурными (рисковыми) фирмами.

Библиографический список

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан до 2015 г. (Утверждена Указом Президента Республики Казахстан, № 1096 от 17.05.2003 г.).
2. Баймуратов У. Инвестиции и инновации: нелинейный синтез. – Алматы: БИС, 2005. – 320 с.
3. Муканова А. Основные тенденции инновационного (научно-технического) развития Казахстана // Транзитная экономика. 2006 г. – № 5–6. – С. 42.
4. Оспанов Б. Инновации как направление государственной стратегии развития в Республике Казахстан // Саясат. – 2005. – №2. – С. 17–21.
5. Рамазанов С. Инновационная модель развития национальной экономики // Панорама. – 2005. – 31 января.

РАЗДЕЛ 4. МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ДЕВАЛЬВАЦИИ РУБЛЯ

THE FINANCIAL POLICY OF THE COMPANY UNDER THE RUBLE DEVALUATION

А.А. Бежовец, к.э.н., доцент кафедры «Антикризисное управление, оценка бизнеса и инноваций», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия,
г. Барнаул, bezhovets@bk.ru, A.A. Bezhovets

Аннотация. Рассматриваются финансовые инструменты в условиях обесценивания национальной валюты. Для российских предприятий девальвация рубля добавляет больше финансовых рисков и требует совершенствования внутренней финансовой политики. Одно из направлений такого улучшения – практика финансового инжиниринга. Финансовая инженерия представляется автором как процесс конструирования финансовых инструментов и финансовых технологий для управления портфелем ценных бумаг.

Abstract. This article focuses on the financial instruments under depreciation of the national currency. The ruble devaluation adds more financial risks for Russian enterprises and requires the improvement of the internal financial policy. One of the directions of such improvement is the financial engineering. The author represents the financial engineering as a process of designing of the financial instruments and technologies for the portfolio management.

Ключевые слова: девальвации рубля, финансовый менеджмент, финансовая политика, финансовый инжиниринг, IPO.

Keywords: ruble devaluation, financial management, financial policy, financial engineering, IPO.

Экономика России сегодня объективно обнаруживается вовлеченной в процессы «глобального» мирового порядка. Кризисные явления мировой экономики в полной мере обнаруживаются и нашей стране. Однако не мировой финансовый кризис стал причиной девальвации рубля в 2013–2014 гг., а на это были внутренние причины. Первая – это необходимость в пополнении бюджета России, состоящего более чем на 60% из отчислений нефтегазовых доходов, на выполнение социальных обязательств. Второй причиной является отток денег инвесторов из России в более спокойные экономики. И наконец, третьей главной причиной стало сильное отставание в части, касающейся перевода экономики на инновационные рельсы, ухода от сырьевой зависимости, создания инфраструктуры и вложения в тяжелое машиностроение, станкостроение.

Важный положительный аспект девальвации, подразумевающий восстановление и запуск производства за счет импортозамещения, не был реализован, главным образом за счет дисбаланса производственных мощностей: те отрасли, что активно работали на экспорт были загружены более среднего по промыш-

ленности, а те которые на внутренний спрос – и так были серьезно недозагружены.

Первый этап девальвации в январе 2014 г. не принес ожидаемого эффекта для предприятий реального сектора. Во-первых, глубина девальвации была недостаточной для отсеечения большей доли импорта от российского рынка, во-вторых, основной проблемой российских предприятий на тот момент была высокая долговая нагрузка, которая не позволила на заемные и к тому же подорожавшие средства начать производство.

Падение производства в реальном секторе является сейчас наиболее опасным в плане будущего развития экономики. Причины печального положения вещей в реальном секторе: сжимающееся кредитное предложение и как следствие падение конечного спроса. Это в совокупности с аналогичным падением спроса в других странах мира ведет к сокращению экспорта товаров из России и снижает производство внутри страны.

Таким образом, для российских предприятий девальвация рубля добавляет больше финансовых рисков, нежели открывающихся возможностей и требует совершенствования внутренней финансовой политики. Одно из направлений такого улучшения – практика финансового инжиниринга.

Отметим, что соответствующая научно-методологическая литература инспирировала определенный круг дефиниций. Рассмотрим их.

Финансовый инжиниринг – это:

- последовательный процесс создания финансовых продуктов с заданными изначально свойствами;
- совокупность взаимосвязанных процедур, процессов и их этапов, которые включают проектирование, разработку и реализацию инновационных финансовых инструментов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем в сфере финансов;
- иерархически организованный процесс создания – что подразумевает конструирование и введение на рынок – принципиально новых разновидностей облигаций и других финансовых инструментов с учетом потребностей эмитентов и инвесторов в ликвидности, доходности, специальных стратегиях при поддержании необходимого уровня финансовых и других рисков.

Таким образом, допустимо обобщить: финансовая инженерия есть принципиально новое и относительно молодое направление в экономических знаниях, и представляет собой процесс конструирования финансовых инструментов и финансовых технологий для управления портфелем ценных бумаг. Основа финансового инжиниринга детерминирована созданием новых финансовых продуктов и услуг, активно используемых финансовыми институтами для перераспределения денежных ресурсов, рисков, ликвидности, доходов и информации в соответствии с финансовыми потребностями клиентов, а также в тесной корреляции с изменениями макро- и микроэкономической ситуации. Финансовый инжиниринг на практике детерминирован комбинированием и совместным последовательным и параллельным использованием финансовых инструментов, характеризующихся различными параметрами риска и прибыльности с целью

поступательной реализации инвестиционной стратегии субъектов хозяйствования.

Финансовый инжиниринг в мировой практике применяется при реализации процессов структурированного финансирования, секьюритизация, SPE, SPV. Мировая практика обнаруживает финансовый инжиниринг как практической значимости комплекс мероприятий финансового воздействия: процесс целенаправленной разработки новых финансовых инструментов, формирование новых схем осуществления финансовых операций, разработка системы финансового управления и минимизации финансовых рисков, создание круга принципиально новых финансовых инструментов и операционных схем, ориентированных на использование при осуществлении финансово-кредитных операций.

Следуя логике рассматриваемой проблематики, охарактеризуем специфику финансового инжиниринга в зарубежной и отечественной практике хозяйствования.

Зарубежный опыт представляется синкретичным, здесь финансовый инжиниринг трактуется как процесс разработки новых финансовых продуктов и услуг. Финансовый инжиниринг для российских субъектов хозяйствования есть практика новая, которая, однако, в современных условиях обнаруживается не как обособленный элемент, но как часть общей финансовой стратегии предприятия, ориентированной на минимизацию рисков и максимизацию прибыли в средне- и долгосрочной перспективе, что исключительную важность приобретает именно в условиях девальвации национальной валюты.

Что есть финансовая стратегия и какое место занимает в ней финансовый инжиниринг? Отметим следующее.

Финансовая стратегия – это комплексный интегрального характера генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами. Финансовая стратегия – долговременный экономически обоснованный курс финансовой политики, ориентированный на средне- и долгосрочный временной диапазон, предусматривающий осуществление крупномасштабных задач, определенных экономической и социальной стратегией предприятия в условиях рыночной неопределенности. Финансовая стратегия предприятия детерминирована следующими аспектами: анализ финансового состояния; оптимизация основных и оборотных средств, дифференциация прибыли, оптимизация безналичных расчетов, обоснование ценовой политики.

Очевидно, что финансовый инжиниринг – это составная часть таких элементов финансовой стратегии, как «обеспечение выбора наиболее эффективных направлений достижения финансовых целей предприятия», а также «учет и адекватное реагирование на изменение внешних условий финансовой деятельности предприятия», что является объективно необходимым в условиях девальвации национальной валюты.

Можно говорить о том, что основополагающей целью финансового менеджмента в условиях девальвации национальной валюты является последовательное поддержание финансовой устойчивости предприятия посредством рациональной финансовой политики. Какие «пути решения» – нивелирования де-

структивных трендов девальвации национальной валюты – могут быть предложены в свете всего сказанного?

Выделим следующий круг задач, которые являются актуальными для отечественной практики разработки и реализации финансовой стратегии:

- обеспечение наиболее эффективного использования финансовых ресурсов, когда они привлекаются в те области и процессы, где имеет место определенный уровень прибыльности, эффективности вложений;
- оптимизация денежного оборота: деньги должны делать деньги, этот процесс должен быть организован последовательно и безостановочно. Недопустимым в современных реалиях является какой-либо временной лаг, когда финансовые ресурсы не используются и, следовательно, не приносят прибыли;
- оптимизация расходов. Грамотное, дифференцированное во времени управление расходными статьями является основой поддержания финансовой стабильности современных отечественных субъектов хозяйствования;
- обеспечение минимизации финансового риска на предприятии.

Особенности организации финансового менеджмента предприятия в современных российских условиях – в контексте «оптимизации риска девальвационных процессов – детерминированы использованием инструментария теории вероятностей, математической статистики, теории исследования операций. Все большее распространение и значение в данном контексте обнаруживает использование механизма IPO.

Соответствующие научные источники содержат ряд сложившихся определений IPO, проанализировав и обобщив которые допустимым представляется сказать следующее: IPO – есть комплексный процесс первичного размещения акций, первичного предложения акций для продажи широкому кругу лиц.

В российской практике под названием IPO иногда подразумеваются и вторичные размещения на рынке пакетов акций (например, публичная продажа пакетов акций действующих акционеров широкому или ограниченному кругу инвесторов).

Отметим следующий принципиальный аспект: процесс IPO предполагает, что компания впервые выводит свои акции на биржу, делая их доступными для неограниченного круга заинтересованных лиц: подобный вариант является классическим «подвидом» IPO – PPO (англ. Primary Public Offering).

Спецификой российской практики IPO и развития финансового инжиниринга является тот факт, что отечественный опыт в данной сфере обнаруживает некоторую «подмену понятий», когда IPO есть не только первичное, но и вторичные – публичная продажа пакетов акций действующих акционеров широкому или ограниченному кругу инвесторов – размещения на рынке пакетов акций.

Основываясь на всем сказанном, в завершение данного эссе охарактеризуем роль финансового инжиниринга в контексте IPO для экономического развития компании в отечественных реалиях.

В целом, механизм финансового инжиниринга как инструмент финансирования компаний в рассматриваемом ключе имеет ряд существенных преимуществ.

ществ в сравнении с прочими инструментами привлечения инвестиций (банковские кредиты и выпуск корпоративных облигаций).

Облигации, акции – и прочие инструменты IPO инспирируют возможность максимизировать привлечение дешевых – в отличие от дорогих банковских кредитов и среднесрочных облигационных займов инвестиционный – ресурсов на неопределенный период времени, что дает компании возможность осуществлять финансирование крупных долгосрочных инвестиционных проектов в целях дальнейшего развития.

Проведение IPO способствует повышению уровня капитализации компании и, следовательно, ведет к росту ее стоимости на фондовом рынке и повышению уровня ликвидности, что в целом является основой обеспечения определенного уровня привлекательности для инвесторов акций компании. Посредством выпуска дополнительных акций увеличивается собственный капитал компании, и, следовательно, улучшается ее финансовое состояние, появляется возможность привлечения в средне- и долгосрочной перспективе более дешевого финансирования. Вместе с тем выход на уровень IPO определяет повышенные требования к компании: при публичном размещении акций качественно реорганизовывается механизм корпоративного управления, необходимой является прозрачность структуры бизнеса, когда компания обязана регулярно осуществлять отчетность в соответствии со стандартами IAS или GAAP.

Все вышесказанное позволяет сделать следующее заключение: IPO есть механизм приобретения компанией принципиально нового статуса (имеющего качественные финансовые основания), когда она становится публичной компанией с ясной и прозрачной отчетностью – все эти аспекты являются позитивными факторами формирования определенного уровня лояльности партнеров и кредиторов, а следовательно, базисами финансовой устойчивости субъекта хозяйствования в форс-мажорных условиях девальвации национальной валюты.

Библиографический список

1. Андрианов В.Д. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. – М.: Наука, 2012. – 437 с.
2. Сергеева И.Г. IPO как инструмент финансирования российских компаний // Социально-экономические проблемы развития России и процессы глобализации: потенциал возможного: сборник научных трудов. – СПб.: Институт бизнеса и права, 2013. – 495 с.
3. Griffith S. J. The Puzzling Persistence of the Fixed Price Offering: Implicit Price Discrimination in IPOs. 2013. October 31.
4. www.gks.ru

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ОРГАНИЗАЦИИ

BALANCED SCORECARD IN MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM OF ORGANIZATIONS

Н.А. Блудова, к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и анализ»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
natalja.bludova@yandex.ru, N.A. Bludova

Аннотация. Рассмотрены различные подходы к оценке финансово-хозяйственной деятельности организации. Особое внимание уделено модели сбалансированной системы показателей Р. Каплана и Д. Нортон. Сбалансированная система показателей набирает все большую популярность благодаря многостороннему подходу к оценке финансово-хозяйственной деятельности организации.

Abstract. The article discusses various approaches to assessing the financial and economic activities of the organization. Particular attention is paid to the balanced scorecard model made by R. Kaplan and D. Norton. Balanced Scorecard is gaining popularity due to a multilateral approach to the assessment of the financial and economic activities of the organization.

Ключевые слова: финансово-хозяйственная деятельность организации, сбалансированная система показателей, бизнес-процессы.

Keywords: financial and economic activities of the organization, balanced scorecard, business processes.

С изменением условий хозяйствования меняются и приоритеты деятельности организации. Если в доперестроечный период деятельность предприятий была направлена на выполнение государственных планов как краткосрочного, так и долгосрочного характера, а вопросы эффективности управления хотя и имели значение, но не являлись приоритетными, то в условиях функционирования рыночной экономики акценты смещаются: в современных условиях важным становится не только выполнение бизнес-плана и состояние ресурсов организации, но и эффективное их управление.

Глобальные изменения происходят не только в российской, но и в мировой экономике. Это связано с тем, что все большее значение приобретают информационные возможности предприятия, а именно наличие в составе их активов нематериальных активов. В транснациональных компаниях, по оценкам экспертов, уровень нематериальных активов достигает 70% стоимости всех активов организации. В силу ограниченности, свойственной балансу, существовавшая система публичной отчетности зачастую не отражает адекватно стоимость компании: ее балансовая стоимость может значительно отличаться от рыночной.

Причина «разрыва» между рыночной и балансовой стоимостями объясняется увеличением стоимости нематериальных активов (например, интеллектуальный капитал, репутация, незавершенные научно-исследовательские разработки, и так далее) и отсутствием методологии их оценки, как в российской, так и в зарубежной практике.

Следует отметить, что ряд российских авторов (А.Д. Шеремет, Л.Т. Гиляровская, А.Н. Селезнева, Е.В. Негашев, Р.С. Сайфулин, Г.В. Савицкая) в связи с оценкой финансово-хозяйственной деятельности по данным управленческой отчетности особое внимание отводят на показатели и оценки интенсификации и экстенсификации финансово-хозяйственной деятельности, рассматривая влияние таких производственных показателей, как фондоотдача, ресурсотдача, материалоотдача.

Другие авторы (например, О.В. Ефимова и М.Н. Крейнина) определяющими показателями «эффективности» в контексте финансового анализа выделяют рентабельность и деловую активность, определяемую оборачиваемостью [3].

Одной из представителей таких моделей анализа эффективности деятельности компании является Многофакторная модель Дюпон (DuPont system of analysis), разработанная в 1919 году специалистами фирмы Дюпон. В основу данной модели была заложена жестко детерминированная зависимость широко распространенных в то время показателей: в вершине находится показатель рентабельности собственного капитала, а в основании – признаки, характеризующие факторы производственной и финансовой деятельности предприятия: рентабельности продаж, оборачиваемость активов и структура авансированного капитала. Значимость выделенных факторов объясняется тем, что они в определенном смысле обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его статистику и динамику. В частности бухгалтерскую отчетность: первый фактор обобщает «отчет о прибылях и убытках», второй – актив баланса, а третий – пассив баланса.

В новый информационный период наряду с сохранением традиционных финансовых параметров возникла необходимость в создании новой системы оценки эффективности хозяйственной деятельности. В мировой практике существует довольно много методов определения и группировки показателей. Они отличаются друг от друга по принципу построения, и ориентированы на различных пользователей.

Классический подход основан на использовании преимущественно финансовых показателей, таких как экономическая добавленная стоимость (EVA) и рентабельность собственного капитала (ROE). Но также к таким моделям управления эффективностью можно отнести: модель европейского фонда управления качеством (EFQM); призма эффективности (the performance prism); панель управления (tableau de bord).

Особое место среди данных методик в России сегодня занимает разработанная Р. Капланом и Д. Нортон в 1992 году сбалансированная система показателей (далее ССП), основной идеей которой является измерение влияния знаний и инноваций на внутренние процессы и ценности акционеров и клиентов [2].

Р. Каплан в целом критикует подход определения эффективности деятельности организации только по финансовым показателям, так как перекося в сторону их использования на практике неоднократно приводил к тому, что руководители отказывались вкладывать средства в долгосрочное развитие опасаясь

ухудшить текущие финансовые показатели. Также развитие экономики привело к повышению значимости интеллектуального капитала.

Чтобы ограничить возможности подобного «финансового» перекоса Р. Каплан и Д. Нортон предлагают рассматривать деятельность организации по четырем критериям: финансовому, взаимоотношениям с клиентами, внутренним бизнес-процессам и обучению и развитию персонала.

В основном главная задача деятельности многих компаний – увеличение их акционерной стоимости. В принципе есть только два пути достижения этой цели: больше продавать или меньше тратить. Сокращение затрат напрямую связано с учетом и измерением соответствующих показателей, но основная проблема в управлении стоимостью состоит в том, что сам по себе этот принцип не дает информации о том, как продать больше. ССП же указывает, откуда берется рост доходов, какие клиенты его обеспечивают и почему. Затем ССП выявляет те ключевые бизнес-процессы, на усовершенствовании которых должна сосредоточиться компания, чтобы как можно лучше донести свое уникальное предложение до потребителя. В дальнейшем она направляет инвестиции и ориентирует в этом направлении работу с персоналом, развитие внутренних систем компании, корпоративной культуры и климата.

В результате ССП в классическом варианте должна содержать четыре составляющих, отражающих стратегические аспекты деятельности предприятия. Каждая составляющая содержит в себе ключевой вопрос, с которым она ассоциируется. Ответы на эти вопросы являются целями, достижение которых и будет свидетельствовать о продвижении пути реализации стратегии.

Между составляющими существуют четкие причинно-следственные связи. Перспектива «Финансы» определяет, какие цели компания должна перед собой поставить, исходя из финансовых ожиданий своих учредителей. Она содержит и показатели, которые отражают финансовый результат реализации стратегии компании и показывают, достигается ли конечная цель ведения бизнеса – получение прибыли в долгосрочной перспективе.

В перспективе «Клиенты» отражены цели относительно структуры и требований клиентов, которые должны быть поставлены организацией для достижения финансовых целей.

Перспектива «Процесса» определяет, что и по каким процессам необходимо достигнуть высокой эффективности, чтобы обеспечить достижение целей, сформулированных в перспективах «Финансы» и «Клиенты». При этом речь идет не о рассмотрении всех процессов компании, а о фокусировании на тех из них, которые являются критически важными для успешной реализации стратегии.

Цели перспективы «Рост и развитие» касаются разработки стратегически необходимой инфраструктуры. Ресурсы этой перспективы – сотрудники, знания, инновации и креативность, технологии, информация и информационные системы. Эти факторы потенциала организации служат не только реализации существующей стратегии, но и создают предпосылки для будущих изменений и адаптации.

В отличие от классических перспектив «Финансы», «Клиенты», «Процессы», название четвертой перспективы может различаться. Каплан и Нортон называют эту перспективу «Обучение и рост». У других авторов встречаются термины «Сотрудники», «Знания», «Инновации», «Будущее». На практике название и содержание этих перспектив могут варьироваться. Задача каждого конкретного предприятия – найти те перспективы, которые важны именно для его миссии, видения и стратегии. Они могут отражать разные стороны бизнеса, и их может быть произвольное количество. Все определяется спецификой и масштабом деятельности предприятия.

Суть ССП состоит в определении стратегии в нескольких перспективах, постановке стратегических целей и измерении степени достижения данных целей [2]. А слово «сбалансированная» в названии метода говорит об одинаковой важности всех показателей: он проектируется на всю организацию путем разработки индивидуальных задач, и стимулирует понимание работниками своего места в стратегии компании.

Система устанавливает баланс между финансовыми и нефинансовыми индикаторами успеха, поддерживает баланс между внутренними и внешними компонентами организации. Акционеры и клиенты рассматриваются как внешние компоненты, а работники и внутренние процессы – как внутренние. Важным преимуществом ССП также является баланс между запаздывающими и опережающими индикаторами.

Библиографический список

1. Анализ финансовой отчетности / под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – М.: Омега-Л., 2009.
2. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П.. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: Олимп-Бизнес, 2010.
3. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия // ДИС. – 2002.

ПРЕДПОСЫЛКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ СУПЕРМАРКЕТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

PREREQUISITES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL SUPERMARKETS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Е.О.Горяинова, ст. преподаватель кафедры «Финансы и кредит»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
stk.83@mail.ru, E.O. Goryainova

Р.А. Малых, студент бакалавриата, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, romamal103@mail.ru, R.A. Malyh

Аннотация. Рассматриваются основные предпосылки развития финансовых супермаркетов в Российской Федерации. Раскрыты существующие модели организации финансовых супермаркетов. Проанализированы особенности и перспективы развития финансовых супермаркетов в Российской Федерации.

Abstract: In this article the main prerequisites of development of financial supermarkets in the Russian Federation are considered. Existing models of the organi-

zation of financial supermarkets are opened. Features and prospects of development of financial supermarkets in the Russian Federation are analyzed.

Ключевые слова: финансовый супермаркет, клиентоориентированный бизнес, комплекс финансовых услуг, предпосылки, модели организации финансовых супермаркетов.

Keywords: financial supermarket, customer-oriented business, complex of financial services, prerequisites, models of the organization of financial supermarkets.

Успешные компании, независимо от сектора экономики, в котором они функционируют, стремятся к расширению и охвату новых как в географическом, так и в отраслевом плане рынков. При этом они вынуждены в зависимости от изменения потребностей клиентов постоянно изменять спектр предлагаемых продукции и услуг, что характерно и для финансового сектора.

Концепция финансового супермаркета предусматривает, что, проводя разнообразные операции на одной площадке, клиент уменьшает конечную суммарную стоимость всех финансовых продуктов, а также время, затраченное на получение комплекса услуг. Некоторые финансовые, страховые и инвестиционные продукты, являясь по своей сути автономными, изменяют свои потребительские свойства при дополнении их другими продуктами. Иными словами, пакет продуктов более привлекателен, а в некоторых случаях ценность для клиента имеет только пакет в целом.

Финансовый супермаркет – это модель клиентоориентированного бизнеса, представляющего собой единый интегрированный канал доступа потребителей к финансовым услугам [1].

Предпосылки создания финансовых супермаркетов в Российской Федерации [2]:

- появляется возможность продажи широкого диапазона банковских, инвестиционных и страховых услуг с учетом потребностей каждого клиента. Имея единые либо связанные цели действий, а также располагая единым информационным пространством, появляется возможность максимально охватить потенциальных клиентов, предлагая полный спектр финансовых продуктов, и координировать свои действия в работе с уже существующими клиентами, дополняя услуги друг друга;

- на сегодняшний день идея создания финансового супермаркета как центра комплексного обслуживания клиентов является перспективной для регионов за счёт экономии операционных издержек;

- в последние годы небанковские финансовые институты стали активно развиваться, предлагая множество инновационных доходных финансовых инструментов, однако пока не вызывающих доверия у большинства населения. Самыми востребованными являются пока банковские продукты;

- вступление России в ВТО ужесточило требования к российской банковской системе, так как появились иностранные конкуренты;

- немаловажным остается тот факт, что с 2015 г. ЦБ планирует довести размер минимального капитала до 300 млн руб. Такое повышение предусмотрено в разработанной Министерством финансов и Банком России «Стратегии раз-

вития банковского сектора РФ до 2015 года». В России существует довольно большой сектор банков с низкой капитализацией. Это, прежде всего, касается региональных банков.

На сегодняшний день можно выделить три теоретические модели организации финансового супермаркета [2]:

1. Германская модель предполагает полную интеграцию на базе универсального банка с созданием корпоративной структуры без юридических и операционных различий (следует учесть, что универсальная кредитная система Германии предполагает отсутствие законодательных ограничений на осуществление банками небанковских операций).

2. Британская модель предполагает создание финансовой структуры, в которой банк и небанковские подразделения являются юридически обособленными и поддерживают партнерские отношения в рамках договорных отношений.

3. Американская модель предполагает создание головной холдинговой компании, в которой все виды деятельности производятся самостоятельными подразделениями, однако собственником банка и небанковских подразделений является одно и то же лицо.

В результате анализа существующих моделей организации финансового супермаркета, а также ситуации на российском рынке можно сделать вывод, что в Российской Федерации преимущественное распространение имеет американская модель.

Особенностью применения американской модели в российских реалиях является строительство финансовых супермаркетов на базе банков (таб.).

Услуги банков, входящих в TOP 10, по состоянию на июнь 2014
(сост. авт.)

Наименование банка	СК	УК	Лизинг	ИК	Факторинг	НПФ	Консалтинг
Сбербанк России	+	+	+	+	+	+	+
ВТБ, ВТБ 24, Банк Москвы*	+	+	+	+	+	+	+
Газпромбанк	-	+	+	+	+	+	-
Россельхозбанк	+	+	+	-	+	-	-
Альфа-Банк	+	+	+	+	+	-	+
Открытие**	+	+	-	+	+	+	+
ЮниКредит Банк	+	+	+	+	+	-	+
Промсвязьбанк	+	+	+	+	+	-	-

Примечание: * ОАО Банк ВТБ, ВТБ24 (ЗАО), ОАО «Банк Москвы» являются компаниями группы ВТБ.

** Название Банк «Финансовая Корпорация Открытие» банк получил в июне 2014 года (ранее – НОМОС-БАНК).

В результате изучения информации, размещенной банками на интернет-сайтах, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, в настоящее время банки стремятся оказать своим клиентам как можно больший перечень услуг. В первую очередь это связано с уплотне-

нием конкуренции на банковском рынке. Так мы видим, что наиболее распространёнными являются страхование, доверительное управление, лизинг, факторинг и инвестиционные услуги, их оказывают практически все банки, входящие в TOP 10. Не все банки имеют собственные компании. Так, например, ОАО «Промсвязьбанк», несмотря на отсутствие собственной страховой компании, сотрудничает с известной компанией Zurich.

Во-вторых, компании группы Сбербанк и ВТБ лидируют и в данном направлении. Кроме перечисленных финансовых продуктов, они также осуществляют функции регистратора на рынке ценных бумаг, оценочную деятельность (Сбербанк) и услуги процессингового центра (ВТБ). Плюс в компании группы Сбербанк входят собственное бюро кредитных историй и электронная торговая площадка.

В-третьих, банковская группа «Альфа-банк» отличается от прочих наличием самых разнообразных пакетированных услуг и большого перечня онлайн сервисов.

Таким образом, идея создания финансовых супермаркетов подтверждается наличием объективных предпосылок, которые ведут к получению синергетического эффекта от объединения развитых и развивающихся банков и небанковских финансовых институтов. В модели «финансового супермаркета» соблюдаются практически все основные критерии выбора клиентами финансовых продуктов: возможность приобретения всего комплекса финансовых услуг в одном месте, включая интегрированные продукты, высокий уровень обслуживания и предоставление квалифицированной консультации. Однако, как показывает практика, инвестирование значительных средств в организацию финансового супермаркета возможно только для крупных компаний, обладающих серьезным капиталом.

Библиографический список

1. Власенкова Ю. Финансовый супермаркет как стратегия развития международных финансовых посредников в условиях конкуренции [Электронный ресурс] // РЦБ.РФ. – 2008. URL: <http://www.rcb.ru/dep/2008-05/13914/>
2. Кутубарова Г.Д. Роль финансовых супермаркетов в современной экономике: мировая практика и необходимость создания в РФ // Известия Оренбургского аграрного университета. – 2013. – № 3(41).

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

PROBLEMS AND TENDENCIES OF STATE REGULATION OF SYSTEM OF THE TAXATION OF THE ORGANIZATIONS OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

А.Н. Малаханов, к.э.н., доцент учебно-методического центра по аттестации профессиональных бухгалтеров и аудиторов, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, malachanov@mail.ru, A.N. Malakhanov

Аннотация. Представлены материалы и данные по исследованию проблем и тенденций государственного регулирования системы налогообложения организаций малого бизнеса в России.

Abstract. Article contains materials and data on research of problems and tendencies of state regulation of system of the taxation of the organizations of small business in Russia.

Ключевые слова: субъект малого предпринимательства, малый бизнес, налогообложение, налоговая нагрузка, специальный налоговый режим, упрощенная система налогообложения, налоговые льготы, государственная поддержка малого бизнеса.

Keywords: the subject of small business, small business, the taxation, the tax loading, the special tax mode, the simplified system of the taxation, tax privileges, the state support of small business.

В последнее время очень актуальны вопросы поддержки субъектов малого предпринимательства в России. Государство стало понимать, что малые предприятия становятся существенными источниками налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, новых рабочих мест для населения. Роль малых предприятий постоянно растет в повышении уровня жизни населения и росте экономики страны в целом.

Процесс налогообложения осуществляется государством в зависимости от уровня его развития. Используемые формы налогообложения связаны с эволюцией отношения к роли государства в экономике. Насколько эффективны и справедливы налоги, настолько эффективно и справедливо и само государство, и наоборот.

Оптимально построенная налоговая система должна, с одной стороны, обеспечивать финансовыми ресурсами потребности государства, а с другой стороны, не только не снижать стимулы налогоплательщика к предпринимательской деятельности, но и обязывать его к постоянному поиску путей повышения эффективности хозяйствования. Поэтому показатель налоговой нагрузки, или налогового бремени на налогоплательщика является достаточно серьезным измерителем качества налоговой системы страны.

До сих пор предметом острой дискуссии остается вопрос об оптимальных размерах налоговой нагрузки для малых предприятий современной России.

Так как дефицит бюджета России в 2014 г. по заявлениям министра финансов составит 0,6–0,7% ВВП, то очевидно, что Правительство РФ, таким обра-

зом, находится перед выбором: либо повышать эффективность бюджетных расходов и проводить структурные изменения, либо повышать налоги. В 2013 г. сработало последнее, так как налоговая нагрузка на российский бизнес увеличилась на 3,6% в большей степени за счет увеличения ставок взносов, акцизов и налога на добычу полезных ископаемых [4]. При этом стоит отметить, что в начале июля 2013 г. Председатель Правительства РФ Дмитрий Медведев поручил ведомствам рассмотреть вопрос об освобождении от налогов первые два года начинающих предпринимателей.

В свою очередь, Минфин России в Основных направлениях налоговой политики РФ на 2014–2016 гг. приводил данные о снижении фискального бремени в РФ. По оценкам Минфина России, налоговая нагрузка в России находится на уровне 36% ВВП и повышаться до 2018 г. не будет. Для сравнения: в странах, совершивших «экономическое чудо», конечное потребление государства составляет 8–13% ВВП, у США – 15–16% ВВП [3].

По мнению экспертов, по налоговой нагрузке Россия опережает и латиноамериканские страны, с которыми имеет многие черты сходства.

Российский бизнес рассматривает в качестве «налогов» не только свои обязательства, установленные законодательством, но и вынужденные платежи, возникающие в рамках системной коррупции. К «налогам» предприниматели относят и потери от избыточного регулятивного давления – упущенные доходы, «окружение» штрафами, взысканиями. Как следствие – «экономия» по налогам, уход не только в оффшор, но и в тень, в серый и черный оборот.

Согласно исследованиям Всемирного банка, уровень налоговой нагрузки в России вырос с 47 до 54%, а реальная эффективная ставка налогообложения на экономику РФ достигает 65–70%. В результате за 2012–2013 гг. прекратили свою деятельность более 300 000 малых предприятий и индивидуальных предпринимателей.

Для сравнения: средняя налоговая ставка в крупных экономически развитых странах с высоким уровнем жизни населения, входящих в состав группы ОЭСР, не превышает 42,7%. И это при условии действенной системы социальной поддержки населения в этих странах.

За пять лет число малых предприятий сократилось на 18,7%. Если учитывать индекс потребительских цен, то роста оборота малых предприятий нет, а есть незначительное сокращение [5].

Основным нормативно-правовым актом, регулирующим налогообложение, в том числе и малого бизнеса, является Налоговый кодекс РФ (НК РФ). Однако в НК РФ отсутствуют понятия «малое предприятие» и «субъект малого предпринимательства». Это означает, что никаких специальных условий налогообложения, в том числе налоговых льгот, напрямую для малых предприятий не установлено.

Помимо федеральных, региональных и местных налогов Налоговым кодексом Российской Федерации предусмотрены специальные налоговые режимы, где упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход и патентная система налогообложения направлены в основном на поддержку малого предпринимательства.

В настоящее время в России действуют две системы налогообложения, применяемые в отношении субъектов малого предпринимательства: общий режим и специальные режимы налогообложения.

Под общим режимом налогообложения понимают совокупность налогов и сборов, установленных НК РФ и иными федеральными законами и подлежащих уплате организациями (юридическими лицами) всех форм собственности и физическими лицами.

Полный перечень налогов, уплачиваемых налогоплательщиками, установлен ст. 13, 14 и 15 НК РФ.

Специальный налоговый режим – особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов в течение определенного периода времени, применяемый в случаях и в порядке, установленных НК РФ и принимаемыми в соответствии с ним федеральными законами.

Введение специальных налоговых режимов предусмотрено ст. 18 НК РФ. В гл. 26.1–26.5 разд. VIII.1 НК РФ выделены пять специальных налоговых режимов.

Специальные налоговые режимы, предусмотренные законодательством РФ о налогах и сборах. Общий и специальные режимы налогообложения могут применяться как юридическими лицами, так и индивидуальными предпринимателями (исключение составляет патентная система налогообложения, применяемая только индивидуальными предпринимателями). Выбор любого из налоговых режимов является добровольным.

По умолчанию налогоплательщики должны осуществлять налогообложение своей предпринимательской деятельности в соответствии с общим режимом.

Для перехода на специальный режим налогообложения необходимо в установленные НК РФ сроки подать в территориальный налоговый орган соответствующее заявление.

Специальные налоговые режимы не являются отдельными видами налогов. Специальные налоговые режимы могут применяться не всеми категориями налогоплательщиков, существуют ограничения на их применение, такие как осуществляемый вид деятельности, численность работников, состав и размер доходов и др.

С момента введения, т.е. в течение последних 10 лет, специальные налоговые режимы дорабатывались и редактировались с учетом практики их применения с целью стимулирования субъектов предпринимательской деятельности к их применению, выхода из сферы «теневого» бизнеса, а также для исключения возможности ухода от налогообложения и снижения поступлений налогов в бюджетную систему. Совершенствование таких специальных налоговых режимов, как единый сельскохозяйственный налог и упрощенная система налогообложения, позволило снизить налоговую нагрузку на малый бизнес и сельскохозяйственных товаропроизводителей, повысить темпы развития производства и инвестиционной деятельности, увеличить занятость населения [1, с. 80].

Упрощение налогообложения и ведения налоговой и бухгалтерской отчетности, предусмотренное специальными налоговыми режимами, привело к сни-

жению издержек, связанных с необходимостью ведения соответствующего учета, повышению эффективности налогового администрирования. Указанные преимущества специальных налоговых режимов вызвали в последние годы существенное увеличение количества налогоплательщиков, которые их применяют.

Перспективы налогообложения субъектов малого бизнеса в России. В настоящее время перспективы развития и роль малого бизнеса в экономике России находятся под пристальным вниманием общественности.

Согласно представленным в Основных направлениях налоговой политики РФ на 2014–2016 гг. направлениям развития налоговой системы в целом ее структура не будет меняться кардинально. В 2014–2016 гг. приоритеты Правительства РФ в области налоговой политики остаются такими же, как и ранее, – создание эффективной и стабильной налоговой системы, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе [2].

По нашему мнению, чтобы иметь перспективы развития малого бизнеса в стране, для начала требуется создать специальные условия налогообложения и налоговые льготы для малых предприятий, так как в НК РФ это не предусмотрено, а также обеспечить уход государства с позиции «имеешь имущество – плати по рыночной оценке или прощайся с ним». Ведь такой подход ведет к выталкиванию среднего класса из страны, новой волне вывоза их доходов, собственности и бизнеса.

Наконец, на заметку следует взять один из секретов опережающего роста азиатских экономик – это низкий уровень фискальных издержек. Следствием этого являются сниженная налоговая нагрузка, высокая норма накопления и, как итог, рост и модернизация страны.

Библиографический список

1. Морозова Н.Г. Налогообложение реального сектора экономики России // Актуальные проблемы управления – 2013 Материалы 18-й Международной научно-практической конференции. – Вып. 3. – Государственный университет управления. – М.: ГУУ, 2013. – С. 80.
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов (одобрено Правительством РФ 30.05.2013) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_147172/
3. Росбалт [Электронный ресурс]: Силуанов А. Дефицит бюджета России в 2014 г. составит 0,6 – 0,7% ВВП. Электрон. дан. [М., 2014]. Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/main/2014/01/23/1224816.html>
4. Российский налоговый курьер [Электронный ресурс]: Минфин: налоговая нагрузка на российский бизнес... Электрон. дан. [М., 2014]. Режим доступа: <http://www.rnk.ru/news/tax/document156349.phtml>
5. Толмачев И.А. Все о малом предпринимательстве / под ред. А.В. Касьянова. – М.: Гроссмедиа, 2013 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – 25.10.2013.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ В РОССИИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

ACTIVITIES OF THE BUSINESS-ANGELS IN RUSSIA AS A FACTOR OF INNOVATION DEVELOPMENT

Мартенс А.А., к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, ann-martens@yandex.ru, A.A. Martens

Аннотация. Рассмотрена деятельность особого типа венчурных инвесторов (бизнес-ангелов). Автор характеризует деятельность бизнес-ангелов при финансировании проектов, выделяет ключевые характеристики данных инвесторов, их особенности, проводит анализ их деятельности в России, выделяет преимущества и недостатки финансирования проектов с привлечением средств данных инвесторов.

Abstract. Article is devoted to the activities of a special type of venture investors (business angels). The author describes the activities of business angels in project financing, identifies the key characteristics of these investors, their features, analyzes their activities in Russia, and allocates the advantages and disadvantages of financing projects with the involvement of these investors.

Ключевые слова: венчурные инвестиции, бизнес-ангелы, финансирование, малый бизнес, инновации.

Keywords: venture investment, business angels, finance, small business, innovation.

Малые инновационные предприятия относятся к высокорисковой форме бизнеса, а значит, их деятельность невозможна без венчурного инвестирования. Например, в практике инвесторов начальный этап реализации и финансирования инновационного проекта называется «долиной смерти». Это является одной из основных причин проблем привлечения ресурсов для финансирования деятельности такой формы бизнеса как на стадиях seed («посевной»), start up («начальный»), так и на этапе встраивания инновационных проектов в уже налаженный бизнес.

Данную проблему для малого бизнеса можно решить через привлечение денежных средств бизнес-ангелов. Эта практика получила широкое распространение на западе и активно развивается в России. Бизнес-ангелы профинансировали старт Intel, Yahoo, Amazon, Google, Fairchild Semiconductors и многих других ведущих технологических брендов [5].

Бизнес-ангелы – это венчурные инвесторы, как правило, физические лица, реже юридические. Одними из отличительных особенностей данных инвесторов является финансирование проекта на определенное время (средний инвестиционный период в России составляет 5–7 лет, за рубежом 7–8) без залогов и гарантий, за долю (пакет акций) в компании, они вкладывают личные средства, указанная деятельность для этих инвесторов не является основной. Кроме того, бизнес-ангелы вкладывают не только финансовые ресурсы в компанию, они осуществляют инфраструктурную поддержку, передачу знаний и опыта. Бизнес-ангелы не требуют текущий доход, их цель максимизация стоимости компании и получение дохода путем перепродажи доли бизнеса.

Шкала объемов инвестируемого капитала данных инвесторов в один проект варьируется от \$ 50 000 до \$ 2 000 000 [3, с. 82]. Бизнес-ангелы могут осуществлять инвестиции самостоятельно или в рамках группы (синдиката). На 2012 г. в России существовало семь ключевых организаций бизнес-ангелов, а общее их число доходило до 20 и они объединяли около 300 инвесторов [6, с. 69]. Возраст российских бизнес-ангелов колеблется от 30 до 55 лет, что отличается от возраста бизнес-ангелов Европы и США (45–65 лет). Это обусловлено, прежде всего, экономическими переменами, произошедшими в России в 1990-е годы, 99% бизнес-ангелов – мужчины [1].

Бизнес-ангелы могут предоставлять финансирование как единоразово, так и траншами. При реализации проекта они могут играть как активную, так и пассивную роль. В первом случае они участвуют в построении малого инновационного предприятия путем коммерциализации его идеи, во втором – вкладывают средства и не вмешивается в реализацию проекта.

Средняя доходность деятельности бизнес-ангела составляет 70% годовых [5], но она неоднозначна. Например, в конце 2004 года бизнес-ангел и сооснователь платежной системы PayPal Питер Твель вложил в компанию Марка Цукерберга – малоизвестный start up Facebook – полмиллиона долларов. В обмен Твель получил чуть более 10% акций компании, хотя со временем его доля была размыта до 3%. По неофициальным оценкам, Facebook стоит в настоящий момент не меньше 100 млрд долларов, так что доля Твеля за семь лет выросла в цене в 600 раз. Другие проекты требуют более значимых вложений. Так, компания Groupon, которая за время своего существования (основана в ноябре 2008 года), привлекла 1,2 млрд долларов инвестиций. При этом до сих пор инвесторы не получили ожидаемый доход [4, с. 210].

Несмотря на широкую практику и бурное развитие форма инвестирования через бизнес-ангелов имеет как преимущества, так и отдельные недостатки, представленные в таблице.

Бесспорно, при выборе способа финансирования проекта разработчик будет рассматривать сильные и слабые стороны данного подхода индивидуально в зависимости от частных условий.

Анализ деятельности бизнес-ангелов в России по ключевым показателям за 2012–2013 гг., проведенный Национальной ассоциацией бизнес-ангелов, позволил выявить следующие тенденции [2, с. 19–21].

Общая сумма инвестиций в проекты ранней стадии с участием этих инвесторов по итогам первых одиннадцати месяцев 2013 г. составила 116,575 млн долл., что почти в 4,5 раза больше, чем за 2012 год.

Всего за 2013 г. было профинансировано 96 проектов, из них 4 – на сумму 10 млн долл. и более. Количество проектов выросло в 2,7 раз по сравнению с прошедшим годом. Средний объем сделки составляет 1 млн 356 тыс. долл. Максимальный (из раскрытых) объем сделки составил 25 млн долл. (Ostrovok.ru). Средний объем сделки при исключении сделок с объемом более 10 млн долл. составил 751 тыс. долл., что на 15% меньше, чем аналогичный показатель за 2012 год.

Преимущества и недостатки финансирования проекта с привлечением средств бизнес-ангелов с позиции разработчика

Достоинства	Недостатки
Возможность привлечения средств на первоначальном этапе, при высоких рисках, на долгосрочной основе (зарубежная модель)	В России бизнес-ангелы предпочитают вкладывать в расширение бизнеса, а не на этапе start up или seed
Как правило, бизнес-ангелы не требуют текущий доход, их цель – максимизация стоимости компании и получение основного дохода путем перепродажи доли бизнеса	Информационная закрытость бизнес-ангелов, недостаточная законодательная урегулированность
Предоставление не только финансовых ресурсов, но и инфраструктурная поддержка, передача знаний и опыта	В России нет навыков подготовки проектов к венчурному бизнесу, так как это принято на Западе
Возможность получения средств под идею без знаний способов ее продвижения на рынок	Сложность привлечения средств: консерватизм отечественных инвесторов, бизнес-ангелы вкладывают средства только в абсолютные инновации
Не требуется залог имущества или имущественных прав	Риск потери независимости
Финансирование может быть предоставлено как в денежной, так и иной форме (оборудование, технологии и пр.)	Дробление капитала

В отраслевой структуре распределения средств бизнес-ангелов наиболее сильно выделяются проекты, связанные с информационно-компьютерными технологиями (ИКТ). На них приходится около 66% денежных средств – 77,1 млн долл. Помимо ИКТ также популярны следующие отрасли: финансы и бизнес-услуги, розничная торговля и снабжение, а также индустрия творчества. Однако вкладывают в них существенно меньше: суммарная доля инвестиций в вышеперечисленные отрасли составляет 29% (34 млн долл.). Необходимо также отметить, что большинство проектов, отнесенных к данным отраслям, так или иначе связаны с интернет-технологиями. По сравнению, например, с американскими венчурными инвесторами российские венчурные фонды и бизнес-ангелы практически полностью игнорируют вложения в био- или энергоэффективные технологии.

По составу участников сделки в среднем на 4 профинансированных частными инвесторами проекта приходится 5 бизнес-ангелов. Почти в 77% сделок инвесторами выступали только бизнес-ангелы, что существенно больше, чем в 2012 году. Данное изменение характеризует увеличение активности бизнес-ангелов, в том числе среди проектов e-commerce, которая набирает все большую популярность, а также характеризуется снижающимся чеком. Около 66% сделок по финансированию проектов были осуществлены единственным бизнес-ангелом без привлечения софинансирования из других источников. Этот показатель вырос в 2,5 раза с 2012 года.

Таким образом, российский рынок инвестиций бизнес-ангелов, несмотря на незначительный срок своего существования, развивается активными темпа-

ми. В 2013 г. Россия по данным инвестициям заняла 3-е место по Западной Европе, что также подтверждает его востребованность и наличие привлекательных проектов с необходимым уровнем инноваций.

Но тем не менее полноценная деятельность бизнес-ангелов сосредоточена, прежде всего, в центральной части России, что затрудняет инновационное развитие территорий и снижает потенциал их экономического роста [7, с. 55]. Более того, развитие рынка отечественных инноваций без данных субъектов инвестирования будет значительно усложнено, так как институциональные инвесторы предпочитают вкладывать средства в менее венчурные формы инвестирования.

Библиографический список

1. Бизнес-ангелы – частные инвесторы венчурных проектов [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: venture-biz.ru (дата обращения 25.06.2014).
2. Ежегодное исследование ангельских инвестиций: результаты, динамика, новые вызовы. – М.: Национальная ассоциация бизнес-ангелов, 2014. – 29 с.
3. Жданова О.А. Бизнес-ангелы: кто они? // Инновации в науке. – 2013. – №17. – С. 81–88.
4. Махалин В.Н. Частный капитал в венчурных проектах: содержание, источники, эффективность // Проблемы современной экономики (Новосибирск). – 2012. – №9. – С. 208–212.
5. О бизнес-ангелах [Электронный ресурс] // Официальный сайт «Национальное содружество бизнес-ангелов». – Режим доступа. – URL: <http://www.russba.ru> (дата обращения 25.06.2014).
6. Фияксель Э.А., Боков Е.В., Будеско Д.Г. Развитие региональных объединений бизнес-ангелов // Инновации. – 2012. – №9. – С. 67–72.
7. Шваков Е.Е. Формирование стратегии инвестиционной политики экономического роста субъекта Российской Федерации // Финансы и кредит. – 2006. – №33. – С. 49–56.

КОВЕНАНТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

COVENANT AS A TOOL FOR MANAGING CREDIT RISKS OF COMMERCIAL BANK

В.И. Привалов, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, Privalov-vi@mail.ru, V.I. Privalov

Аннотация. Исследуется проблема применения в банковском секторе ковенантов и их роль в снижении кредитного риска.

Abstract. The article is sanctified to the problem of application in the bank sector of covenant and their roles in the decline of credit risk.

Ключевые слова: ковенант, кредитный риск, кредитный портфель, просроченная задолженность.

Keywords: covenant, credit risk, credit brief-case, outstanding debt.

Современная банковская система России сегодня принимает несколько вызовов. От того, как справится банковское сообщество с возникшими проблемами, зависит дальнейшее развитие экономики и ее потенциала. Сегодня отчетливо наблюдается перекося в деятельности финансовых и экономических институтов страны. Низкая производительность труда, в том числе и в банковском секторе, не соответствует намеченным темпам роста ВВП, который уже многократно был скорректирован в сторону понижения и сегодня наиболее низок из стран, входящих в группу БРИКС. Эти макроэкономические явления происходят, с одной стороны, на фоне минимальной безработицы в последние годы, постоянных реформах, наблюдаемых в пенсионном обеспечении, страховом деле, мощном оттоке капитала из страны, ужесточении требований Центрального Банка к кредитным организациям. С другой стороны, на фоне экономической стагнации наблюдается бум кредитования. По итогам 2013 года кредитование юридических лиц увеличилось на 12,7% и достигло величины в 22,5 трлн руб. Просроченная задолженность юридических лиц по итогам года увеличилась на 1% и составила 934 млрд руб. При этом необходимо отметить, объем в 2013 году реструктуризированной задолженности юридических лиц вырос на 21,4%, или на 2 трлн руб. Другими словами, если бы не была проведена реструктуризация ссудной задолженности, то просроченная задолженность юридических лиц была бы намного больше.

Еще более быстрыми темпами шло кредитование физических лиц. Объем кредитов, предоставленных российскими банками физическим лицам, увеличился за 2013 год на 28,7% – до 10 трлн руб. Бурный рост кредитования повлек за собой, естественно, и рост просроченной задолженности. Причем в данной проблеме наблюдается та же тенденция, что и при кредитовании. За год объем просроченных ссуд физических лиц составил 440 млрд руб., увеличившись на 40,7%!

Такое состояние кредитного портфеля настоятельно потребовало увеличения резервов. Объем чистого формирования резервов на возможные потери за 2013 год увеличились почти в три раза – на 408 млрд руб. и составил 26,5% в структуре факторов снижения прибыли против 12,2% в 2012 году. Чистый годовой прирост резервов на возможные потери по ссудам за 2013 год достиг 315 млрд руб. против 98 млрд руб. в 2012 году [1].

Подобная тенденция наблюдается и в банковском секторе Алтайского края. Общая сумма ссудной задолженности кредитных организаций, расположенных на территории края, выросла на 17,9% и составила 279,5 млрд руб. Из общего объема ссудной задолженности кредиты физическим лицам составили 141 млрд руб., увеличившись за год на 32,6%. Ссудная задолженность юридических лиц выросла на 6% до 138,5 млрд руб. Сумма просроченной задолженности на 01.01.2014 составила 20,8 млрд руб., или 7,4% от общей ссудной задолженности. Для сравнения: доля просроченной задолженности в России в общем объеме кредитного портфеля составляет 3,5%.

По данным Национального бюро кредитных историй, в России с невыплаченными кредитами живут более 34 млн человек. Это 45% экономически активного населения страны. При этом необходимо отметить, что наблюдается не-

благоприятный тренд и в росте количества кредитов, приходящихся на одного ссудозаемщика. На 1 июля 2013 года каждый десятый заемщик оформил на себя пять и более кредитов. За последний год доля таких ссудозаемщиков увеличилась в стране на 52%. Как показывает практика, второй и последующие кредиты берутся в банках для рефинансирования кредитов с плохой историей. Тем самым проблема просроченной задолженности физических лиц только усугубляется, так как практически отсутствует рост номинальной заработной платы, а там, где он наблюдается, задолженность растет более быстрыми темпами. Такая тенденция опровергает прогнозы специалистов о возможном снижении просроченной задолженности клиентов российских банков.

У Банка России вызывает серьезные опасения риск чрезмерного роста рынка кредитования населения и, особенно, работа банков с повышенной концентрацией деятельности в сегменте потребкредитования (на них приходится 32% кредитов банковского сектора физическим лицам). Если в целом по банковской системе происходит замедление темпов прироста кредитования физических лиц, то в этих банках наблюдается обратная ситуация, что не может пройти незамеченным для регулятора, так как данные кредитные организации находятся в постоянной зоне кредитных рисков. Глава ЦБ РФ была вынуждена констатировать, что при сохранении данного тренда появится реальная проблема финансовой стабильности страны [2]. Для охлаждения ситуации на рынке потребкредитования ЦБ РФ предпринял ряд мер, которые должны были исправить положение дел, но пока коренного перелома не произошло. Это связано с предпочтением розничных банков работать в этом высокомаржинальном секторе рынка, снижая требования по отношению к заемщикам для расширения своих кредитных портфелей. При этом дефицит качественных заемщиков вынуждает банки выходить во все более высокорискованные сегменты. С учетом того, что номинальная процентная ставка по кредитам нефинансовым организациям в 2013 году составила 10,2% годовых, а по кредитам населению – 20,8%, становится понятно стремление кредитных организаций занять как можно большую нишу в розничном кредитовании.

Для улучшения сложившегося положения многими специалистами предлагаются различные меры, которые в основном сводятся к законодательно утвержденной фиксации максимальной процентной ставки по кредитным договорам (что нашло отклик у ЦБ РФ) или усиления работы и принятие различных механизмов и инструментов, направленных на ужесточение мероприятий, когда кредит уже вышел на просрочку.

Снижение уровня ответственности ссудозаемщиков и увеличение риска невозврата полученных кредитов заставляют кредитные организации обратить внимание на применяемые зарубежными банками инструменты. Одним из таких инструментов является ковенант. В настоящее время ковенанты стали неотъемлемой частью кредитных сделок во всем мире, в результате чего большинство банков даже не рассматривает вопрос о предоставлении средств при их отсутствии. Однако зачастую российские кредитные организации применяют данный инструмент крайне неумело, создавая лишь видимость защищенности от кредитного риска и причиняя множество неудобств своим клиентам.

Ковенант – это соглашение или пункт в договоре, регулирующий финансовые отношения между сторонами (включенные в кредитный договор обязательства заемщика что-либо сделать/не совершать в течение срока кредитования) с целью распределения финансового риска. Сущность ковенанта проявляется в снижении неопределенности в будущем, так как они позволяют определить и спрогнозировать не только уровень риска, но и масштаб ответственности участников финансовых отношений.

Наличие ковенантов в кредитных договорах обычно позволяет снизить совокупный кредитный риск и тем самым привлечь финансирование по более низкой ставке процента, что является существенным фактором для заемщика.

Применительно к российской практике большинство банков, подробно описывая во внутренней документации применяемые процедуры оценки кредитоспособности и работы с обеспечением, никак не регламентируют применение кредитных ковенантов. В результате лишённые методологической поддержки сотрудники банков совершают множество ошибок, не позволяющих отстоять применение ковенантов в суде или эффективно воздействовать на поведение клиентов.

По нашему мнению, можно стандартизировать существующие правила применения ковенантов, призванных быть эффективными для банков и необременительными для клиентов.

Одно из главных правил – это то, что выбор ковенантов для заемщика производится индивидуально по каждой сделке, причем используемые ковенанты и их уровни должны отражать риски, для контролирования которых они и устанавливаются. Нет смысла устанавливать дополнительные ковенанты к клиенту, придерживающемуся строгой консервативной политики в области заимствования кредитных средств. Вероятность чрезмерной закредитованности такого клиента невелика и, следовательно, нет смысла в установлении ковенантов.

Ковенант должен быть обязательно прямо прописан в кредитном договоре, разъяснен клиенту и подписан им. Как показывает практика, устные обещания клиентов, как и работников банка что-либо совершать / не совершать, не являются ковенантом и, следовательно, не являются обязательствами сторон. Ковенант должен быть описан в кредитном договоре таким образом, чтобы у клиента не возникло двойственного толкования применяемых терминов, порядка действий сторон кредитной сделки при определенных сложившихся обстоятельствах, ответственности сторон при нарушении ковенанта. С другой стороны, ковенант должен быть четко сформулирован, чтобы у банка была реальная возможность отстоять действие ковенанта в суде и применение к клиенту штрафных санкций. Зачастую из-за некорректной формулировки ковенантов суды признают эти условия кредитных договоров ничтожными и требуют вернуть договору все уплаченные им штрафы. Поэтому ковенант, включенный в текст договора, должен быть выверен юридической службой кредитной организации.

Ковенант должен в обязательном порядке содержать точные сроки его выполнения и установлен контроль за его соблюдением. В решении кредитных комитетов по одобрению сделок необходимо указывать конкретный срок контроля исполнения ковенанта и ответственных за это конкретных работников банка.

В кредитном договоре, содержащем ковенанты, должны быть четко указаны не только сроки исполнения ковенантов, но также санкции и штрафы за их невыполнение. Целью в данном случае является стимулирование клиента к скорейшему исполнению принятых обязательств, а не наказание нерадивого заемщика или получение дополнительных доходов. При этом заемщик должен знать, что в случае, если нарушение ковенанта произошло не по его вине, срок исполнения может быть продлен без взимания штрафа.

Следует отметить, что в большинстве российских банков существует набор стандартных ковенантов, которые включены в типовую форму кредитного договора. К ним относятся обязанности предоставлять бухгалтерскую отчетность, справки из налоговой инспекции и обслуживающих банков и т.п. Однако для специальных ковенантов (подбираемых под конкретных заемщиков) подобные шаблоны отсутствуют, в результате чего их каждый раз приходится согласовывать с юристами в качестве отклонений от типовой формы договора. Естественно, что это негативным образом сказывается на сроках подготовки кредитной документации и заключения сделки. В результате члены кредитного комитета зачастую оказываются перед выбором: выдать кредит быстро, но без ковенантов, либо ждать их согласования юридической службой, рискуя потерять клиента. Понятно, что выбор не всегда оказывается в пользу ковенантов.

Одним из вариантов решения этой проблемы является создание юридической службой банка реестра унифицированных формулировок наиболее часто применяемых специальных ковенантов, согласовать их с членами кредитного комитета и предоставить в пользование кредитным офицерам. Естественно, это не означает, что использовать можно только утвержденные формулировки. Абсолютно все предусмотреть невозможно, и могут возникнуть ситуации, когда необходимо применение новых ковенантов. Как мы говорили выше, ковенанты должны быть индивидуальными и, следовательно, впервые применяемые ковенанты должны индивидуально согласовываться.

Ковенантов в кредитном договоре не должно быть много. Не имеет смысла ограничивать клиента множеством разнообразных ковенантов, достаточно использовать несколько наиболее важных для данного сегмента. Как показывает практика, сложные многоступенчатые показатели не приносят большой пользы, но требуют значительных трудозатрат на проверку их соблюдения и вызывают недовольство клиентов.

В то же время необходимо подчеркнуть, что использование ковенантов в повседневной банковской деятельности не является панацеей. Они не смогут уберечь банк от кредитных мошенников или сделать из недобросовестного заемщика первоклассного клиента. Основное предназначение ковенантов – не обоснование для выдачи ссуд финансово несостоятельному клиенту под сомнительное обеспечение, а убедить клиента не совершать действий, которые при реализации негативных сценариев могут привести к его дефолту.

Библиографический список

1. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru

2. Элемент перегрева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fin-gazeta.ru/20/11/2013>

ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ КОКСОХИМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В РАМКАХ ОТЧЕТНОГО СЕГМЕНТА

FORMATION OF PRIME COST OF COKE-CHEMICAL PRODUCTION WITHIN THE REPORTING SEGMENT

Т.А. Рудакова, к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и анализ»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
rta_62@mail.ru, Т.А. Rudakova,

Д.Б. Вешагурова, студентка ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»,
Россия, г. Барнаул, veshagurova.d91@mail.ru, D.B. Veshagurova

Аннотация. Рассмотрены вопросы формирования информации о полной себестоимости продукции отчетных сегментов, позволяющей объективно оценивать результаты его деятельности, проводить эффективную инвестиционную политику, принимать экономически обоснованные управленческие решения.

Abstract. In article questions of formation of information of the full cost of products of reporting segments allowing objectively to estimate results of its activity are considered, to pursue effective investment policy, to make economically reasonable administrative decisions.

Ключевые слова: сегментарная отчетность, центр ответственности, отчетный сегмент, управленческий учет, пользователи, управленческие решения.

Keywords: segmentary reporting, responsibility center, reporting segment, management accounting, users, administrative decisions.

В условиях современной экономики организации, имеющие сложную организационную структуру, осуществляющие несколько видов деятельности, нуждаются в подробной информации, способствующей принятию обоснованного управленческого решения по оптимизации результатов деятельности отдельных подразделений, сегментов, центров ответственности. С этой целью хозяйствующий субъект может вести учет по сегментам и составлять сегментарную отчетность [1].

По мнению В.А. Вахрушиной, сегментарный учет является важнейшей составляющей управленческого учета. Данные сегментарного учета удовлетворяют информационные потребности внутрифирменного управления, позволяют контролировать затраты и результаты на разных уровнях управления, составлять сегментарную отчетность [2]. Автор полагает, что целью создания системы сегментарного учета и отчетности на предприятии должно стать обеспечение собственников, администрации предприятия и управляющих всех уровней полной, оперативной, достоверной информацией о деятельности всех структурных подразделений для анализа и принятия объективных управленческих решений.

По мнению О.Р. Кондрашовой, управленческий учет по сегментам – это система сбора, обобщения и оценки информации о деятельности организации

в разрезе центров сегментирования, а внутри них – по статьям формирования бюджетов и внутренней отчетности [3].

По нашему мнению, сегментирование является одним из приемов управленческого учета, который позволяет проводить систематический анализ влияния информации по сегментам на финансовые результаты хозяйствующего субъекта, обеспечить заинтересованных пользователей информацией, необходимой для принятия обоснованного управленческого решения.

Необходимость ведения сегментарного учета и формирования сегментарной отчетности, в первую очередь, обусловлена требованиями законодательства, а именно, Положения по бухгалтерскому учету 12/2010 «Информация по сегментам»

С точки зрения управленческого учета это необходимо хозяйствующему субъекту для правильной оценки результатов его деятельности, проведения эффективной инвестиционной политики, принятия экономически верного управленческого решения [4]. Одним из составляющих, участвующих в алгоритме расчета финансового результата деятельности в рамках отчетного сегмента, выступает стоимостное выражение израсходованных ресурсов (материальных, трудовых и прочих) [5].

Для того чтобы предприятие было способно правильно оценить результаты своей деятельности, ему необходимо:

- точно знать себестоимость производимой продукции (работ, услуг) по каждому выделенному сегменту;
- выбрать наиболее точные методы учета затрат и калькулирования себестоимости;
- выявить как можно большее количество рисков, способных оказать влияние на стоимостное выражение ресурсов, используемых в процессе производства (таб.).

Потенциальные риски для предприятий,
производящих коксохимическую продукцию

Группа риска	Описание риска
1. Внутренние риски	Низкая конкурентоспособность многих видов используемого сырья, высокий уровень износа основных промышленно-производственных фондов, недостаточность сырьевой базы, низкий уровень производительности труда, сверхнормативные выбросы вредных веществ в атмосферу и водные бассейны, низкая восприимчивость предприятий к внедрению инноваций, недостаточная синхронизация российских и зарубежных стандартов на металлопродукцию, обострение проблем с обеспечением предприятий квалифицированными кадрами
2. Внешние риски	Недостаточная востребованность металлопродукции на внутреннем рынке вследствие его низкой емкости, прежде всего отраслей машиностроения и металлообработки, мировой рост цен на энергоносители, резкое усиление экспансии Китая и других стран азиатского региона на мировых рынках металлопродукции

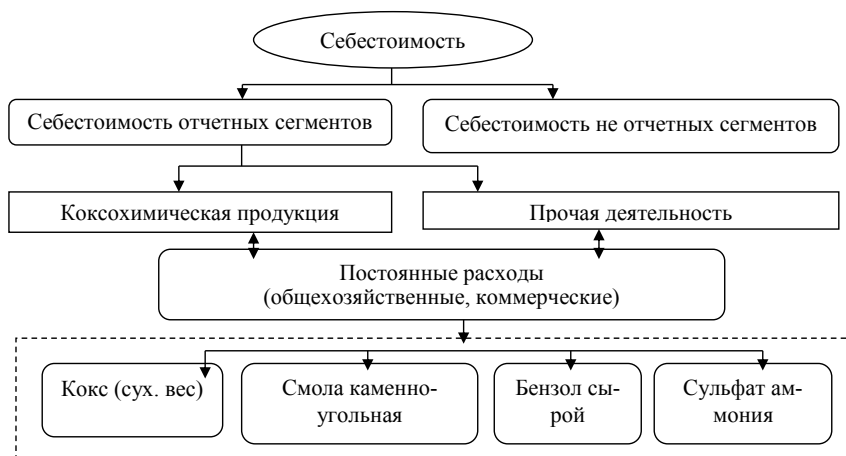
Группа риска	Описание риска
3. Макроэкономические риски	Снижение темпов роста экономики и уровня инвестиционной активности, кризис банковской системы, возникновение бюджетного дефицита, снижение уровня мировых цен на металлопродукцию, энергоносители, транспортные перевозки
4. Операционные риски	Недостаточная техническая и нормативная правовая поддержка инновационного развития
5. Геополитические риски	Нестабильная политическая ситуация во многих регионах мира, что негативно повлияет на реализацию проектов с зарубежными партнерами
6. Техногенные риски	Крупные катастрофы техногенного характера
7. Экологические риски	Наступление гражданской ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, природные катастрофы
8. Социальный риск	Катастрофы социального характера (неправомерное вмешательство в функционирование предприятий, терроризм, хулиганство)
9. Инвестиционный риск	Риск выполнения запланированных инвестиционных проектов не с тем качеством, не в те сроки и за большую стоимость, риск недостижения целей проектов
10. Промышленный риск	Снижение доходов и нанесение ущерба предприятию или третьим лицам вследствие нарушения нормального хода производственного процесса
11. Отраслевой риск обеспечения сырьем и материалами	Введение импортных пошлин и других ограничений на закупаемое по импорту сырье и материалы, неподача подвижного состава, что может привести к срыву поставок сырья и материалов
12. Отраслевой риск поставок готовой продукции	Обострение конкуренции со стороны производителей, включая металлургические компании развивающихся стран (Китай, Бразилия и Индия), изменение структуры отрасли, обусловленной наметившимися тенденциями отраслевой консолидации
13. Риск ухудшения ликвидности	Возможный дефицит финансовых ресурсов
14. Стратегические риски (ценовые)	Риск продолжения роста цен на энергоносители и основные виды сырья
15. Имущественные риски	Опасность потери предприятием имущества или его части, а также сокращения доходов в результате перерывов в производстве
16. Отраслевые риски. Закупки сырья и материалов	Риск увеличения цен на закупаемые материалы вследствие ухудшения конъюнктуры данного сегмента рынка, увеличения дефицита сырья и материалов на внутреннем рынке
17. Отраслевые риски. Поставки готовой продукции	Введение квот и других торговых ограничений на основных экспортных рынках, цикличность спроса на продукцию черной металлургии
18. Валютные риски	Риски колебаний валютных курсов, которые могут оказать влияние на финансовые результаты деятельности и привести к риску снижения ликвидности активов

Кроме создания развитой системы управления рисками, предприятие должно сформировать полную себестоимость отдельного отчетного сегмента. Группировка затрат по сегментам деятельности должна позволить отнести

на отдельные виды продукции те затраты, которые соответствуют технологическому процессу их производства.

Как правило, организации, производящие коксохимическую продукцию, представляют в составе отчетной информации в разрезе двух сегментов, что недостаточно для разработки планов стратегического развития организации. Представление в таком формате информации по отчетным сегментам объясняется применяемым способом калькулирования производственной себестоимости (попередельный метод с элементами комплексного производства). Несмотря на широкий ассортимент выпускаемой коксохимической продукции, информация по отчетному сегменту раскрывается в целом без деления по видам выпускаемой продукции. Информация, представленная в обобщенном варианте, может быть полезной для оперативного управления предприятием. С точки зрения стратегического управления обобщенный формат раскрытия информации по сегментам не позволяет оценить отраслевую специфику деятельности организации, ее хозяйственную структуру, распределение финансовых показателей по отдельным направлениям деятельности.

Информация по отчетным сегментам в части себестоимости может быть сформирована в соответствии с рекомендуемой моделью (рис.).



Модель формирования информации по отчетным сегментам

Этапы формирования информации по отчетным сегментам:

Первый этап. Выделение отчетных сегментов и определение совокупных затрат на ее производство.

Второй этап. Разделение затрат отчетных сегментов между коксохимической продукцией и прочей продукцией.

Третий этап. Формирование производственной себестоимости по видам продукции отчетного сегмента.

Четвертый этап. Выбор драйвера и распределение общехозяйственных и коммерческих расходов. Базой распределения общехозяйственных и коммер-

ческих расходов (расходов периода), на наш взгляд, может быть, объем реализованной продукции.

Пятый этап. Формирование полной себестоимости отчетных сегментов в разрезе основных видов продукции.

Разделение затрат по сегментам и видам продукции в рамках сегмента сделало возможным расчет показателя рентабельности продаж производимой продукции, на основании которого можно оценить эффективность деятельности предприятия, экономическую обоснованность производства видов коксохимической продукции, выбрать рациональные методы оптимизации издержек в рамках сегмента.

Библиографический список

1. Рудакова Т.А. Проблемы формирования достоверной финансовой информации: монография. – Барнаул: Азбука, 2010. – 173 с.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2009. – 200 с.
3. Кондрашова О.Р. Интеграция финансового и управленческого учета при формировании информации по сегментам в кооперативных организациях // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 5.
4. Остапова В.В., Семиколенова М.Н. Сегментарная отчетность в системе управления предприятием: монография. – Новосибирск: НГАЭиУ, 2004.
5. Рудакова Т.А. Пользователи информации финансовой отчетности // Известия Алтайского государственного университета. – 2012. – № 2–1. – С. 314–319.

МАРЖИНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ – ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

MARGIN ANALYSIS – TOOL FOR EFFICIENT COST MANAGEMENT ORGANIZATION

Л.А. Семина, д.э.н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и анализ»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
seminalarisa@yandex.ru, L.A. Semina

А.С. Бояринова, студентка 5 курса, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный
университет», Россия, г. Барнаул, anna215477@mail.ru, A.S. Bojarinova

Аннотация. Представлены результаты использования маржинального анализа на примере конкретной организации в целях улучшения результатов деятельности и повышения конкурентоспособности организации через управление структурой производства и продаж.

Abstract. The article presents the results of the use of marginal analysis on the example of a particular organisation in order to improve the performance and competitiveness of the organization through the management structure of production and sales.

Ключевые слова: маржинальный анализ, управление затратами, инструмент бюджетирования, регион.

Keywords: marginal analysis, cost management, budgeting tool, the region.

Маржинальный анализ (анализ безубыточности) в условиях рыночной экономики представляет собой эффективный инструмент управления затратами организации региона. Он способствует нахождению оптимальных пропорций между постоянными и переменными затратами, объемом и ценой продаж, минимизации экономических рисков. Маржинальный анализ предполагает расчет такого показателя как маржинальный доход в целях оценки эффективности отдельных видов продукции и целесообразности осуществления отдельных видов деятельности. Расчет маржинального дохода важен также для обоснования различного рода управленческих решений, определения порогового объема продаж (порог рентабельности), запаса финансовой прочности. Порог рентабельности есть сумма выручки, при которой организация не понесет финансовый убыток, но и не получит прибыли от продаж. Превышение фактической выручки от продаж продукции над порогом рентабельности представляет собой запас финансовой прочности [1].

Анализ безубыточности отрасли растениеводства СПК «Родина» проведем на основе расчетов, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Расчет маржинального дохода, порога рентабельности и запаса финансовой прочности по отрасли растениеводства СПК «Родина» за 2012–2013 гг.

Показатели	Единица измерения	Период		Абсолютные отклонения
		2012 г.	2013 г.	
Выручка	тыс. руб.	21344	19426	-1918
Прибыль от продаж	тыс. руб.	7250	-2153	-9403
Переменные затраты в себестоимости реализованной продукции	тыс. руб.	11434	17831	6397
Постоянные затраты	тыс. руб.	2660	3748	1088
Маржинальный доход	тыс. руб.	9910	1595	-8315
Доля постоянных затрат в себестоимости продукции	%	18,87	17,37	-1,5
Доля маржинального дохода в объеме реализации	%	46,43	8,21	-38,22
Порог рентабельности	тыс. руб.	5729	45652	39923
Запас финансовой прочности а) в тыс.руб.	тыс. руб.	15615	-26226	-41841
б) в %	%	73,16	-	-

Анализ данных таблицы 1 позволяет сделать вывод, что в 2012 году для достижения безубыточной работы СПК «Родина» необходимо было реализовать продукции на сумму 5729 тыс. руб. Фактически сумма выручки от продаж, полученная в 2012 году составила 18426 тыс. руб., что выше порога рентабельности на 15615 тыс. руб. Таким образом, по итогам 2012 года организация имела запас финансовой прочности 73,16%.

В отчетном периоде наблюдается резкое ухудшение результатов деятельности хозяйства: сумма выручки от реализации не покрывает суммарные затраты и в два раза меньше показателя порога рентабельности. Для достижения безубыточности СПК «Родина» необходимо было реализовать на 26226 тыс. руб. больше. Хозяйство, таким образом, в 2013 году не имеет запаса финансовой прочности, а даже напротив, имеет ее недостаток, что обусловлено очень низкой долей маржинального дохода в выручке от продаж продукции растениеводства. На величину маржинального дохода, в свою очередь, повлияла величина переменных затрат, установившаяся в отчетном периоде на высоком уровне по отношению к выручке. Таким образом, отрасль растениеводства СПК «Родина» по итогам 2013 года является убыточной, что ставит под угрозу стабильное функционирование организации в целом.

Высокий уровень себестоимости продукции по отношению к цене ее продажи является проблемой большинства организаций аграрного сектора. Сельскохозяйственным товаропроизводителям трудно достигать повышения урожайности культур без использования высококачественных материальных ресурсов. Увеличение затрат объясняется опережающим ростом цен на посадочный материал, нефтепродукты, средства защиты растений, по сравнению с ценами на сельскохозяйственную продукцию.

Одной из причин низкой эффективности отрасли растениеводства СПК «Родина» является высокий физический и моральный износ сельскохозяйственных машин, вследствие чего допускается перерасход материальных ресурсов, что, как выяснилось по результатам анализа затрат, является одним из основных факторов ускоренного роста себестоимости.

К посевной кампании 2014 года организацией планируется приобретение широкозахватных пневматических посевных комплексов «Agrator-6600», эксплуатационные затраты которых по сравнению с сеялками СКП-2,1 ниже на 60 руб./1 га. Также обеспечивается снижение затрат на семена на 10% благодаря их равномерному высеву. Таким образом, экономия затрат на весь объем составит: эксплуатационных затрат – на 430200 руб., затрат на семена – на 1 075 600 руб. Рост затрат объясняется также опережающим ростом цен на посадочный материал, нефтепродукты, средства защиты растений, по сравнению с ценами на сельскохозяйственную продукцию. Отказ организации от качественных материальных ресурсов скажется на урожайности культур, что в конечном итоге приведет к снижению финансового результата по отрасли растениеводства. Однако прекратить производство продукции растениеводства СПК «Родина» не может, так как потеряет собственную кормовую базу для животноводства. Отрасль растениеводства страны и конкретной организации в частности относится к основному народнохозяйственному комплексу, определяющему условия поддержания жизнедеятельности общества. Значение ее не только в обеспечении потребностей людей в продуктах питания, но и в том, что она существенно влияет на занятость населения. В связи с этим осуществляется государственная поддержка организаций аграрного сектора. СПК «Родина» является получателем субсидий, дотаций, участником специально разработанных целевых программ. Несмотря на то, что СПК «Родина» является получателем субсидий, до-

таций, участником специально разработанных целевых программ он остается коммерческой организацией, осуществляющей свою деятельность в рыночных условиях. Следовательно, при отсутствии возможности снижения себестоимости единицы продукции, кооператив может изменять объемы выпуска тех или иных видов продукции с целью достижения положительного результата от производства и продаж.

Исходя из вышеизложенного, чтобы достигнуть прибыльности в растениеводстве, сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимо управлять структурой производства и продаж, учитывая ситуацию, фактически сложившуюся на рынке и планируемые показатели (уровень цен, покупательскую способность предприятий-потребителей сельскохозяйственной продукции).

Структура продукции растениеводства, реализованной в 2013 году СПК «Родина», представлена в таблице 2.

Таблица 2

Структура продаж продукции растениеводства СПК «Родина» в 2013 г.

Показатели	Единица измерения	Виды продукции					
		Пшеница 3 класса	Гречиха	Ячмень	Горох	Овес	Подсолнечник
Структура продаж	центнер	14011	2226	6168	2253	6568	2098
Цена за 1 центнер продукции	руб.	700	892	369	645	195	1250
Переменные затраты на 1 центнер продукции	руб.	626	1028	382	425	264	822
Переменные затраты всего	руб.	17831					
Постоянные затраты всего	руб.	3748					
Выручка	тыс. руб.	19426					
Прибыль	тыс. руб.	-2153					

Как следует из таблицы 2, цены, по которым предприятие реализовало в 2013 году гречиху, ячмень и овес ниже переменных затрат на производство данных видов продукции.

По прогнозам экспертов в 2014 году ожидается снижение цен на зерно гречихи и овса на 5%. В связи с этим целесообразно сократить посевы данных культур. Кроме того, в климатических условиях Топчихинского района существуют определенные сложности выращивания гречихи, например она чувствительна к заморозкам, а развитие ростков идет при постоянной температуре выше 15 °С. Отсюда сложившаяся по итогам 2013 года в хозяйстве низкая урожайность данной культуры – 12 ц с га, хотя ее потенциал значительно выше. Что касается цен на пшеницу, ячмень и горох, согласно договорам, заключенным СПК «Родина» с покупателями, их прирост в 2014 году по сравнению с 2013 годом составит 5–10%, цены на семена подсолнечника больше на 5%. Учитывая изменение цен, целесообразно изменить структуру посевных площадей, сократив посевы нерентабельных культур и увеличив посевную площадь: пшеницы

на 285 га, гороха на 150 га, подсолнечника на 174 га. Прогнозируя переменные затраты, ожидается увеличение стоимости нефтепродуктов, однако по статье семена и посадочный материал будет достигнута экономия за счет применения ресурсосберегающей техники, а также за счет заготовки собственного семенного фонда. Таким образом, по оценкам руководства СПК «Родина» удастся сохранить величину переменных затрат на уровне 2013 года. Так как величина постоянных затрат не зависит от объема производства, будем считать, что их величина останется на прежнем уровне.

Учитывая данные факты, рассчитаем плановую величину прибыли от продажи продукции растениеводства на 2014 год и оценим степень влияния на нее каждого фактора. Величина увеличения или уменьшения объема производства, а следовательно, и объема реализации по каждому виду продукции определяется, исходя из урожайности соответствующей культуры с 1 гектара. На основе проведенных нами расчетов можно сделать вывод, что изменение структуры продаж, цены реализации в целом окажут положительное влияние на финансовый результат от продажи продукции растениеводства СПК «Родина». Изменение структуры продаж приведет к увеличению финансового результата на 1185 тыс. руб. Изменение цен, в частности рост цен на зерновые, горох и подсолнечник на 5–10% и снижение цены на овес на 5%, в совокупности окажет положительный эффект, за счет влияния данного фактора финансовый результат увеличится на 1588 тыс. руб. Общее отклонение прогнозной величины финансового результата от его уровня в отчетном периоде составит увеличение на 2773 тыс. руб., то есть кооператив от продажи продукции растениеводства получит прибыль в размере 619 тыс. руб. Таким образом, несмотря на наличие негативных тенденций, СПК «Родина» сможет получить положительный финансовый результат от продажи продукции растениеводства, что увеличит общую прибыль от продаж предприятия.

Итак, по результатам проведенного анализа затрат на производство продукции растениеводства в СПК «Родина» по элементам и статьям калькуляции, можно с уверенностью сказать, что затратоемкость данного производства высока. Затраты на производство продукции данной отрасли неуклонно растут, в большей степени под воздействием внешних факторов. Тем не менее своевременное оперативное и стратегическое бюджетирование деятельности [2], четкое и рациональное распределение затрат позволит достигнуть снижения себестоимости продукции растениеводства. В частности, применение современной ресурсосберегающей техники, позволит снизить эксплуатационные затраты, затраты на семена, повысить производительность и сократить сроки посева.

По итогам 2013 года СПК «Родина» получило убыток от продажи продукции растениеводства. Маржинальный анализ как инструмент бюджетирования позволил определить, что выручки от продажи продукции растениеводства не достаточно для покрытия суммарных затрат на ее производство. Учитывая прогнозируемый уровень цен на продукцию растениеводства, а также структурные изменения в объеме производства и продаж, мы рассчитали плановую величину прибыли на 2014 год. Полученные результаты позволили сделать вывод, что, несмотря на негативное влияние внешних факторов, кооператив смо-

жет получить положительный финансовый результат и продолжить функционировать на рынке сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Библиографический список

1. Крылов Э.И., Власова В.М. Анализ финансовых результатов предприятия: учебное пособие. – СПб.: ГУАП, 2006. – 256 с.
2. Семиколонова М.Н., Семина Л.А., Федорова С.Ю. Управление, бюджетирование и анализ затрат: оперативный и стратегические аспекты // Известия Алтайского государственного университета – 2008. – № 2 – С. 126–130.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

ANALYSIS OF COMMERCIAL ORGANIZATION IN THE TERMS OF INFLATIONARY ECONOMY

О.И. Эргардт, к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и анализ»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
ergardtoi@yandex.ru, O.I. Ergardt

Ю. Тиссен, магистрант ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»,
Россия, г. Барнаул, t-yulia9302@yandex.ru, U. Tissen

Аннотация. Предлагается авторская методика корректировки финансовой отчетности на инфляцию, позволяющая устранить ее влияние на основные показатели деятельности предприятия.

Abstract. The article offers the authorial methodology of adjustments to the financial statements for inflation, which can eliminate its impact on the basic parameters of a company performance.

Ключевые слова: инфляция, финансовая отчетность, индекс инфляции, баланс предприятия, отчет о финансовых результатах деятельности предприятия.

Keywords: inflation, the financial statements, the inflation index, balance sheet, income statement.

Тема инфляции занимает одно из центральных мест в экономической теории. Практически все экономические дисциплины затрагивают этот неизбежный и, как правило, достаточно болезненный и неприятный для хозяйственной жизни процесс.

Инфляция представляет собой одно из сложнейших социально-экономических явлений, характеризующих экономическую ситуацию в стране и мире. Практически любая страна мира чувствует влияние изменения покупательной способности денежных средств. Во многом это объясняется устойчивыми процессами глобализации и интеграции экономических отношений и связей. Поэтому в международной учетной практике изучению вопросов особенностей ведения финансового учета и формирования отчетности в условиях инфляции уделяется значительное внимание.

Инфляция – серьезнейший дестабилизирующий фактор, оказывающий влияние на качественные и количественные показатели финансовой отчетно-

сти. Малейшие темпы инфляции могут оказать значительное влияние на достоверность и реальность финансовой информации [2, с. 110].

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в условиях расширения хозяйственной самостоятельности предприятий и возможности установления эффективных деловых связей, существенно повышаются требования к достоверности и своевременности получения экономической информации о финансовом состоянии партнеров. Важнейшим источником информации в этом случае является финансовая отчетность. Однако, под влиянием инфляционных процессов, происходит искажение информации о реальном финансовом состоянии предприятия, что дезориентирует руководство организаций при оценке финансовых результатов своей деятельности и негативно сказывается на инвестиционной привлекательности предприятия.

В этих условиях большое значение имеет комплексный подход к проведению анализа финансовой отчетности предприятия в условиях инфляции.

Существующие методики пересчета данных на уровень инфляции отличаются неким своеобразием и способствуют повышению достоверности финансовой отчетности, но требуют дальнейшей разработки. Проблема возможности и методики проведения корректировки показателей финансовой отчетности российских предприятий в условиях инфляционной экономики, снятия инфляционных искажений стоимостных оценок этих показателей остается нерешенной [1, с. 413].

Рассмотрим в связи с этим собственную методику проведения корректировки показателей финансовой отчетности организации в условиях инфляционной экономики на примере предприятия Славгородский почтамт – филиал ФГУП «Почта России».

МСФО №29 предлагает методику корректировки данных финансовой отчетности, в случае, если совокупный уровень инфляции за три года приближается к 100% или превышает этот уровень. Но в данном случае, корректировка будет производиться за каждый год отдельно [3].

Исходные данные для пересчета показателей финансовой отчетности представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Бухгалтерский баланс (без корректировки) за 2011–2013 гг., тыс. руб.

Актив	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Пассив	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Основные средства	-	-	-	Уставный капитал	-	-	-
Запасы	3 489	3 773	3 394	Нераспределенная прибыль	-	-	-
Дебиторская задолженность	3 015	3 042	3 079	Кредиторская задолженность	9 183	9 436	10 306
Денежные средства	39 580	43 618	53 238	Доходы будущих периодов	2 900	3 182	3 727
Прочие оборотные активы	696	645	621	Прочие обязательства	34 697	38 460	46 300
Баланс	46 780	51 077	60 333	Баланс	46 780	51 077	60 333

Таблица 2

**Отчет о финансовых результатах (без корректировки)
за 2011–2013 гг. (тыс. руб.)**

Показатель	За 2012 г.	За 2013 г.
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции (работ, услуг)	28 740	31 158
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг (в т.ч. коммерческие и управленческие расходы)	18 680	20 319
Прибыль (убыток) от продаж	6 210	8 432
Прибыль (убыток) до налогообложения	6 420	8 696
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	6 380	8 690

В качестве индекса, характеризующего общий рост уровня цен за указанный период, будет выступать индекс, рассчитанный по следующей формуле:

$$I_{инф} = \frac{З_{кон}}{З_{нач}},$$

где $З_{кон}$ – величина запасов предприятия на конец периода; $З_{нач}$ – величина запасов предприятия на начало периода.

В этом случае, применительно к данному предприятию, этот индекс будет иметь следующие значения:

$$I_{инф.12 \text{ г. на начало периода}} = \frac{3\,489}{3\,108} = 1,12$$

$$I_{инф.13 \text{ г. на начало периода}} = \frac{3\,489}{3\,773} = 1,08$$

$$I_{инф.13 \text{ г. на конец периода}} = \frac{3\,394}{3\,773} = 0,90$$

Пересчет статей финансовой отчетности Славгородского почтамта будет происходить следующим образом (табл. 3).

Таблица 3

Методика корректировки статей бухгалтерского баланса

Актив	Методика корректировки	Пассив	Методика корректировки
Внеоборотные активы	* $I_{инф.}$ на начало периода * $I_{инф.}$ на конец периода	Уставный капитал	* $I_{инф.}$ на начало периода * $I_{инф.}$ на конец периода
Запасы	* $I_{инф.}$ на начало периода	Резерв обесценивания денег	Баланс актива – все статьи пассива
Дебиторская задолженность	* $I_{инф.}$ на начало периода	Кредиторская задолженность	* $I_{инф.}$ на начало периода
Денежные средства	* $I_{инф.}$ на начало периода	Доходы будущих периодов	* $I_{инф.}$ на начало периода
Прочие активы	* $I_{инф.}$ на начало периода	Прочие обязательства	* $I_{инф.}$ на начало периода

Первый раздел баланса (внеоборотные активы) корректируется на индекс инфляции на начало и на конец периода, за исключением основных средств, которые могут переоцениваться на начало следующего периода. Статьи второго раздела баланса (запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и прочие активы) подлежат корректировке на индекс инфляции на начало периода.

Четвертый и пятый разделы баланса тоже умножаются на индекс инфляции на начало периода. Третий раздел корректируется постатейно по следующей методике: уставный капитал не корректируется, добавочный капитал не корректируется, резервный капитал корректируется на начало периода. В результате корректировки определяется резерв обесценивания денег балансовым методом.

Результаты расчетов и составления форм отчетности, скорректированные на уровень инфляции согласно предложенной методике, приведены в таблицах 4 и 5.

Таблица 4

Бухгалтерский баланс (с учетом корректировки) за 2011–2013 гг., тыс. руб.

Актив	2012 г.	2013 г.	Пассив	2012 г.	2013 г.
Основные средства	-	-	Уставный капитал	-	-
Запасы	4 226	3 666	Резерв обесценивания денег	(5 000)	(1)
Дебиторская задолженность	3 407	3 325	Кредиторская задолженность	10 568	11 131
Денежные средства	48 852	57 497	Доходы будущих периодов	3 564	4 025
Прочие оборотные активы	722	671	Прочие обязательства	43 075	50 004
Баланс	57 207	65 159	Баланс	57 207	65 159

Резерв обесценивания денег представляет собой аналитический показатель, полученный расчетным путем. Это не бухгалтерский показатель и не корректирующаяся статья, которая показывает излишек (недостаток) источников средств предприятия. В данном случае, резерв обесценивания денег имеет отрицательную величину, что свидетельствует о том, что у предприятия достаточное количество источников средств и оно находится в устойчивом финансовом положении. Однако на конец рассматриваемого периода ситуация заметно ухудшилась.

Таблица 5

Отчет о финансовых результатах (с учетом корректировки) за 2012–2013 гг., тыс. руб.

Показатель	За отчетный период		Коэффициент корректировки		Скорректированное значение показателя	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Выручка	28 740	31 158	1,08	0,89	28 740*1,08=31 039	31 158*0,89=27 731
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг (в т.ч. коммерческие и управленческие расходы)	18 680	20 319	-	-	18 680	20 319
Прибыль (убыток) от продаж	6 210	8 432	-	-	12 359	7 412
Прибыль (убыток) до налогообложения	6 420	8 696	-	-	12 359	7 412
Санкции, пени к уплате	4	6	1,08	0,89	4	5
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	6 380	8 690	-	-	12 359-4=12 355	7 412-5=7 407

Скорректировав показатели бухгалтерской финансовой отчетности на уровень инфляции по предложенной методике, необходимо проанализировать полученные данные. Так, имущество предприятия (и, соответственно, его обязательства) за рассматриваемый период увеличились до 65 159 тыс. руб. в 2013 году. В структуре актива на протяжении всего периода исследования значительную часть занимают денежные средства и их эквиваленты. Уменьша-

ются запасы предприятия, в 2012 г. – 4 226 тыс. руб., а в 2013 г. – 3 666 тыс. руб., что говорит о повышении спроса на продукцию предприятия. Дебиторская задолженность почтамта также снижается. Это может свидетельствовать как о снижении объемов реализации, так и о грамотной политике организации в отношении оптовых покупателей продукции.

В части пассива баланса наблюдается увеличение доли прочих обязательств. Произошло увеличение кредиторской задолженности до 11 131 тыс. руб. в 2013 году, что свидетельствует о нарушении договорных обязательств предприятия и несвоевременности платежей и расчетов перед поставщиками и подрядчиками.

Выручка от реализации продукции, работ, услуг существенно снизилась с 31 039 тыс. руб. в 2012 году до 27 731 тыс. руб. в 2013 году. К тому же произошло увеличение себестоимости, что отрицательно сказывается на деятельности предприятия и способствует уменьшению получаемой прибыли почти вдвое: с 12 355 тыс. руб. в 2012 году до 7 407 тыс. руб. в 2013 году.

Однако полученные значения резерва обесценивания денег свидетельствуют о том, что у предприятия достаточно собственных источников средств. Поэтому можно сказать, что Славгородский почтамт находится в устойчивом финансовом положении.

В завершение предложенной методики необходимо проанализировать изменение финансового положения предприятия под влиянием инфляционных процессов. Так, в результате корректировки данных бухгалтерского баланса на уровень инфляции наблюдается увеличение всего имущества (соответственно и обязательств) предприятия. Увеличиваются запасы предприятия в 2012 году и наблюдается заметное их уменьшение в 2013 году. Сохраняется тенденция к увеличению дебиторской задолженности, денежных средств и прочих оборотных активов. В части пассива баланса наблюдается рост всех статей, а также возникает отрицательный резерв обесценивания денег, что позволяет предприятию поддерживать устойчивое финансовое положение.

Анализ отчета о финансовых результатах выявил тенденцию к уменьшению выручки предприятия при неизменной величине себестоимости. Хотя в исходном отчете ситуация была иной: выручка предприятия имела тенденцию к росту, так же как и себестоимость.

Библиографический список

1. Блудова Н.А. Проблемы анализа деятельности предприятия на современном этапе // Предпринимательство и инновации: региональные приоритеты и перспективы развития: материалы межвузовской научно-практической конференции «Предпринимательство и инновации: региональные приоритеты и перспективы», 21 мая 2012 г. – Барнаул, 2012.
2. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: учебник для вузов / под ред. Л.Т. Гиляровской. – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 615 с.
3. Маркелова А.С., Таланова Е.А. Инфляция в России: состояние, причины и пути решения проблемы // Общество: политика, экономика, право. – 2013. – №4. – С. 110–112.

РАЗДЕЛ 5. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ И ОЦЕНКА БИЗНЕСА

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

FEATURES OF AN ASSESSMENT OF MARKET VALUE OF COMMERCIAL BANK

С.П. Балашова, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, balashova_sp@mail.ru, S.P. Balashova

Аннотация. Рассмотрены специфические особенности банковской сферы от остальных видов бизнеса, влияющие на оценку рыночной стоимости коммерческого банка.

Abstract. In article specific features of the bank sphere from other types of the business, influencing an assessment of market cost of commercial bank are considered.

Ключевые слова: рыночная стоимость, затратный подход, доходный подход, оценка бизнеса, оценка стоимости коммерческого банка, оценка стоимости кредитной организации.

Keywords: market cost, expensive approach, method of net assets, business assessment, estimation of cost of commercial bank, estimation of cost of the credit organization.

Оценка стоимости коммерческих банков является актуальной проблемой как с теоретической, так и с практической точки зрения. Сложность решения данной проблемы связана с тем, что оценка банковского бизнеса производится по ряду показателей, зависящих от различных факторов и постоянно изменяющихся во времени. В этой связи коммерческий банк следует рассматривать как сложную систему, состоящую из совокупности структурных элементов, каждый из которых функционирует в определенной финансовой сфере, ориентирован на конкретный рынок, имеет свои цели и средства для их реализации.

Оценка стоимости банка, как бизнеса, определяется тем, какой возможный доход банк принесет собственникам. Но есть и свои особенности, которые отличают банковский бизнес от любого другого предприятия и которые предполагают разницу в подходе к оценке банка по сравнению с компаниями нефинансового сектора экономики.

Для проведения более точной оценки рыночной стоимости коммерческого банка необходимо знать, какие основные факторы оказывают влияние на искомый показатель. Помимо общих факторов (рис.), влияющих на рыночную стоимость коммерческого банка [6], на наш взгляд, существуют и свои специфические особенности:



1. Сочетание в деятельности банка традиционных функций финансового посредника (между депозиторами средств и потребителями, перераспределения финансовых средств между регионами, отраслями, хозяйствующими субъектами) с возрастающей ролью производителя финансовых услуг и продуктов.

2. Специфика деятельности банков, сущность которой заключается в преобразовании привлеченных средств в различные виды финансовых продуктов и размещении последних по большей цене, чем цена привлечения, вынуждает аналитиков рассматривать заемные средства, долг финансовых институтов не только как способ финансирования их деятельности. За счет наличия положительного спреда между среднерыночным уровнем затрат на привлечение финансовых ресурсов и фактическими затратами на их обслуживание управление обязательствами создает дополнительную стоимость акционерам банка. Поэтому коммерческие банки следует анализировать и оценивать только с позиций оценки их собственного капитала.

3. Высокая степень государственного регулирования деятельности коммерческого банка. Контроль над деятельностью проявляется в основном через законодательно установленные правила, нормативы или нормы. Например, для минимизации и контроля различных рисков банковской деятельности, для обеспечения устойчивого функционирования всей банковской системы в стране в интересах кредиторов и вкладчиков, Центральный Банк РФ установил специальные нормативы банковской деятельности, расчет и описание которых прописаны в Инструкции ЦБ РФ № 139-И «Об обязательных нормативах банков» от 03.12.2012 г. Настоящая Инструкция на основании Федерального закона «О банках и банковской деятельности» устанавливает числовые значения и методику расчета восьми обязательных нормативов банковской деятельности. Информация об обязательных нормативах предоставляется коммерческим банком ежемесячно вместе с финансовой отчетностью в Банк России.

4. Отличие банковского бизнеса от любого другого заключается в вопросах бухгалтерского учета и в вопросах структуры бухгалтерского баланса. Ежедневно количество операций в банке может достигать тысячи, поэтому система

бухгалтерского учета здесь отличается оперативностью и высокой степенью компьютеризации. Законодательно установлены правила ведения банковских операций в Положении «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях» от 16.07.2012 г. Данное положение представляет собой список различных групп счетов банковских операций, среди которых счета доверительного управления, внебалансовые счета, счета по производным финансовым инструментам, счета депо и др. Помимо этого, установлено множество обязательных форм отчетности, которые коммерческий банк должен предоставлять в регулирующий орган в обязательном порядке. Под особенным государственным контролем находится и капитал банка. Государство в лице Центрального Банка в первую очередь устанавливает норму обязательных резервов и также требует соответствия уровня капитала уровню риска. Норма обязательных резервов в данном случае выступает в качестве «подушки безопасности» от рисков, принимаемых на себя банками, при осуществлении их деятельности. Согласно законодательству, норма обязательных резервов является частью кредитно-денежной политики ЦБ России. Причины, по которым банки обязаны выполнять требование об адекватности капитала: получение разрешения на деятельность при основании банка; минимизация потерь, связанных с деятельностью; риски, присущие банковской деятельности (кредитный, операционный, рыночный); поддержка доверия к банку кредиторов и вкладчиков; получение высокого кредитного рейтинга.

5. Значительную долю баланса занимают заемные средства, а собственный капитал находится на достаточно низком уровне. В то время как у обычных компаний принято считать, что актив баланса на 40% состоит из оборотных активов, и на 60% из основных средств, а пассив – на 40% из собственного капитала, и на 60% из обязательств. Кроме того, вследствие специфики деятельности коммерческого банка также различными могут быть правила составления отчетности, зависимые от характера сделок. В отчете о прибылях и убытках основные принципы составления сохраняются, однако к доходам относятся чистый процентный доход – разница между процентным доходом (от кредитов) и процентными расходами (на депозиты), прибыли от торговли ценными бумагами, чистые непроцентные доходы и комиссионные [4].

6. Наличие у коммерческого банка особых неосязаемых активов. К таким активам относит гудвилл, патенты, лицензии, дружественные отношения с дебиторами и кредиторами, имидж и доступ к уникальным рынкам. Однако всеми перечисленными активами обладает любая компания, коммерческий банк помимо всего отличается наличием такого нематериального актива как гарантия правительства, который проявляется в виде системы страхования вкладов граждан. В России введен в действие Федеральный Закон РФ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», и с 2004 г. начало функционировать Агентство по страхованию вкладов. Банк, который является участником системы страхования, имеет более стабильную ресурсную базу и обладает большей надежностью для вкладчика по сравнению с другими банками. Поддержка правительства дает банку конкурентное преимущество перед другими финансовыми учреждениями.

7. Необходимость в поддержании ликвидности своего баланса, поскольку большинство банковских операций связано с использованием таких высоколиквидных активов, как денежные средства. Недостаточная ликвидность приведет к снижению эффективности и доходности деятельности, поэтому коммерческим банкам необходимо так составлять свой портфель, чтобы было оптимальное соотношение между малорисковыми, ликвидными и доходными активами.

8. Наличие специфических рисков деятельности. Для коммерческих банков характерно наличие значительных рисков, связанных со структурой и качеством активов и обязательств, характером оказываемых финансовых услуг, выполняемых операций. Их деятельность сопровождается наряду с прочими несколькими специфическими видами рисков – риском невозврата кредита, процентным риском, риском снижения ликвидности активов, валютным и политическим рисками и др.

Оценка коммерческого банка необходима в целях обеспечения безубыточности кредитной деятельности и представляет собой составляющий элемент программы регулирования, направленной на предупреждение ухудшения финансового положения.

Традиционно при оценке рыночной стоимости любого актива и бизнеса используют три подхода: затратный, сравнительный и доходный. Использование каждого из них определяется целью, которую ставит перед собой управленческая группа.

Основным подходом к оценке рыночной стоимости коммерческого банка является доходный, поскольку он основан на прогнозах будущего развития бизнеса, а это в наибольшей степени отвечает интересам собственников и инвесторов.

Рыночный (сравнительный) подход базируется на рыночной информации и учитывает текущие действия потенциального продавца и покупателя. Данный подход подразумевает использование информации по открытым коммерческим банкам, акции которых котируются на фондовом рынке.

Затратный, или имущественный, подход в оценке бизнеса определяет стоимость коммерческого банка с точки зрения понесенных издержек. В отличие от методов доходного подхода, которые нацелены на будущие выгоды коммерческого банка, а также основных приемов сравнительного подхода, ориентированных на ретроспективу развития, затратный подход концентрируется на текущей оценке активов и обязательств банка. В современных российских условиях метод чистых активов является наиболее распространенным при оценке стоимости коммерческого банка затратным подходом. Результаты расчетов, взвешенные разными методами, позволяют получить интегральную оценку стоимости бизнеса.

Таким образом, при оценке стоимости коммерческого необходимо учесть специфику банковского бизнеса и повысить точность расчетов при определении рыночной стоимости.

Библиографический список

1. Инструкция Банка России «Об обязательных нормативах банков» от 16 января 2004 г. № 110-И // Консультант Плюс.
2. О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации: Положение от 16.07.2012 №385-П // Консультант-Плюс.
3. Указание «Об определении стоимости имущества (активов) и обязательств кредитной организации» от 22.12.2004 г. №1533-У // Консультант Плюс.
4. Мозгалева Т.Н. Адаптация оценки рыночной стоимости коммерческого банка к условиям современной российской экономики: автореф. ... канд. экон. наук. – Москва, 2008. – 30 с.
5. Решоткин К.А. Оценка рыночной стоимости коммерческого банка. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 286 с.
6. Рутгайзер В.М., Будичкий А.Е. Оценка рыночной стоимости коммерческого банка. – М.: Омега-Л, 2007. – 224 с.
7. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И.А. Никонова, Р.Н. Шамгунов. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 304 с.

МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА¹

MECHANISM FOR ASSESSING THE QUALITY OF MANAGEMENT IN PUBLIC SECTOR ORGANIZATIONS

Н.В. Балунова, к.э.н., ведущий научный сотрудник, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Научно-образовательный центр исследования эффективности и результативности управления, Россия, г. Москва, NVBalunova@fa.ru, N.V. Balunova

Аннотация. Рассматриваются элементы механизма оценки качества управления в организациях, созданных органами государственной власти и органами местного самоуправления.

Abstract. The article discusses the elements of a mechanism for evaluating the quality of management in organizations, created by public authorities and local governments.

Ключевые слова: управление, качество управления, механизм оценки, механизм оценки качества управления организацией.

Keywords: management, quality of management, evaluation mechanism, mechanism for assessing the quality of management of the organization.

Оценка качества управления организациями общественного сектора представляет на настоящий момент существенный научный и практический интерес. В научной литературе, как отечественной, так и зарубежной, очень сложно най-

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финуниверситета 2014 года.

ти определение этому понятию. Большинство исследователей склонны отождествлять качество управления с эффективностью управления. Однако очевидно, что эффективность управления – лишь следствие определенного уровня качества управления.

Другие исследователи подменяют понятие «качества управления» понятием «качество системы управления». Качество управления, вероятнее всего, есть результат качества системы управления.

Особенность изучения качества управления организациями общественного сектора (ООС) заключается в особом статусе собственника, коим выступают органы государственной власти (ОГВ) и органы местного самоуправления (ОМС). Они являются надсистемой по отношению к ООС и должны преследовать не интересы конкретного частного лица, а интересы общества и, следовательно, устанавливать для ООС такие целевые ориентиры и предоставлять такие возможности, которые бы обеспечивали достижение общественных целей. Для этого ОГВ и ОМС задают определенную структурно-функциональную организацию ООС [1], предполагающую достижение поставленных целей. Следовательно, качество системы управления ООС задают ее собственники (рис. 1). Поэтому отметим также влияние на качество управления организациями общественного сектора качества управления государственным и муниципальным управлением.

Из вышесказанного следует, что Качество управления ООС есть производная от качества государственного (муниципального) управления и системы управления ООС, определяющее эффективность управления и эффективность деятельности ООС.

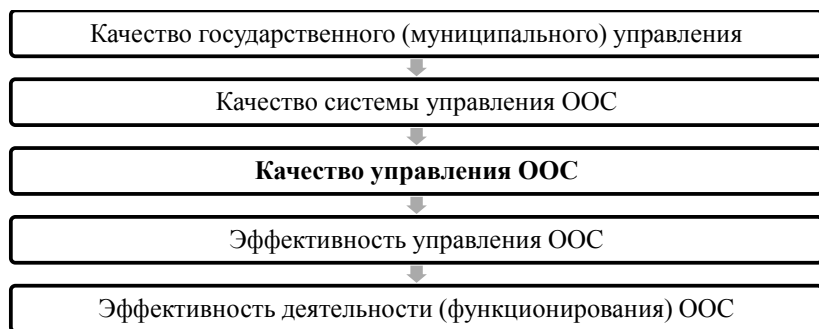


Рис. 1. Качество управления в системе причинно-следственных связей

Практика показывает, что в реальных условиях взаимодействие собственников ООС и самих ООС проходит в режиме минимизации контактов, в основном по вопросам утверждения смет и планов, а также получении формального отчета об их исполнении. Руководителям ООС предоставлена высокая степень самостоятельности при управлении организациями, а реальная оценка качества их деятельности, то есть качества управления ООС, не производится. Оценку результатов деятельности руководителей ООС подменяют оценкой результатов

деятельности предприятия, произведенной на основании одного-трех простейших показателей, например, рентабельности деятельности, размер отчислений в бюджет или уровень удовлетворения потребности в услуге.

Таким образом, решение вопроса об оценке качества управления организациями, формировании механизма, должно строиться на основе модели «входа – выхода», а единственным адекватным механизмом оценивания в этом случае может быть механизм комплексного оценивания (комплексной оценки).

Под механизмом оценки качества управления ООС будем понимать совокупность целенаправленных и взаимозависимых действий и результатов (показателей), позволяющих сравнивать существующее качество управления с желаемым его уровнем.

В большом количестве научных работ (см., например, [2–4]) рассматриваются вопросы сущности и содержания механизмов управления. Механизм оценки является частным случаем механизма управления, поэтому элементы двух этих механизмов должны быть аналогичны. Элементы механизма оценки качества управления организацией, созданной ОГВ или ОМС, представлены на рисунке 2.

Субъект и объект оценивания качества управления ООС находятся в тесной взаимосвязи, из чего возникают субъект-объектные отношения.

Государственный орган, или ОМС, как собственники организаций, выступает как субъект оценивания (измерения). Собственник устанавливает требования к эффективности организации и качеству управления ею, утверждает ее планы, определяет структуру и стратегию развития, контролирует расходование средств.

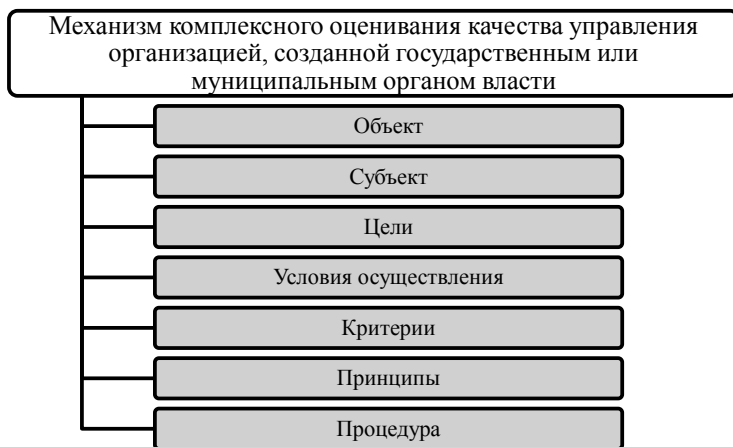


Рис. 2. Элементы механизма комплексного оценивания качества управления организацией, учрежденной государством или муниципальным органом власти

Организация, осуществляющая деятельность при участии, по требованию, под контролем ОГВ или ОСМ выступает объектом контроля (оценивания, измерения).

В рамках функционирования системы комплексного оценивания между ее основными участниками (субъектом и объектом) протекают процессы требования, предоставления и ознакомления с информацией. Субъект формулирует, регламентирует и утверждает процедуру измерения, которую доводит до ООС с требованием предоставления информации. ООС, в свою очередь, передает данные и показатели, необходимые для измерений ОГВ или ОМС, который проводит измерение и сообщает оценку организации.

Целями оценки качества управления являются:

- определение уровня качества управления ООС;
- рейтингование ООС;
- обоснование решений о ликвидации, реорганизации, приватизации ООС;
- проведение мониторинга изменений и реакций организации на управленческие воздействия.

Условиями реализации указанного механизма являются: полнота информации о деятельности объекта управления; достоверность поставляемых объектом управления данных; высокое качество экспертных оценок; наличие технических и программных средств поддержки системы анализа и принятия управленческих решений.

Следующий элемент механизма оценки качества управления ООС – **критерии** оценки. В литературе рассматриваются разные точки зрения на состав и содержание критериев оценки управления организацией, но практически все они относятся к эффективности, а не к качеству управления. Многообразие критериев и показателей, их уточняющих, обуславливается наличием множества функциональных подсистем управления, целей собственно системы управления и целей организации (которые могут не совпадать), спецификой деятельности организации и другими факторами. В связи с этим согласимся с мнением М.М. Ищенко и М.Г. Крылова [5], что один критерий, даже включающий несколько показателей, при оценке сложных экономических систем, проектов и пр. малоэффективен, и может дать только приблизительное представление о качестве процессов или явлений. Необходима система критериев, и показателей, их конкретизирующих. Причем если речь идет об оценке *эффективности управления*, то система критериев должна учитывать степень достижения целей управляемой подсистемой, ее финансовой, кадровой, производственной и других составляющих. Если же речь идет о *качестве управления*, то необходимы критерии, позволяющие оценить степень достижения целей управляющей подсистемы организации. Эти цели могут существенно отличаться от целей функциональных подсистем организации [6]. Существуют цели, которые можно реализовать только в системе управления.

Поэтому можно выделить следующие **критерии** оценки качества управления в организациях, созданных ОГВ и ОМС:

– *экономический критерий* как степень достижения управляемой подсистемой при реализации качественных управленческих воздействий экономических и/или коммерческих результатов;

– *бюджетный критерий* как уровень влияния на формирование бюджетов всех уровней;

– *социально-государственный критерий* как степень выполнения предназначения организации: выполнение заданного (государственным (муниципальным) заказом, сметой) объема общественных услуг определенного качества;

– *информационный критерий* как отражение качества информационного обеспечения системы управления организациями и обратной связи, и в частности подсистемы управления рисками и кризисами;

– *инновационный критерий* как способность системы управления к развитию (совершенствованию) объекта управления.

Основной **принцип**, на котором основывается оценивание качества управления в ООС, – принцип *агрегирования* данных о деятельности объекта управления. Агрегирование осуществляется на основе свертки большого числа показателей, в результате чего получают укрупненные данные по ключевым направлениям деятельности ООС. На основе агрегированных показателей может производиться интегральная оценка качества управления организацией.

Также механизм оценки качества управления ООС должен соответствовать принципам информационной достаточности, валидности, релевантности, осуществимости, рейтинговой оценки, эффективности.

Алгоритмично **процедура** измерения и получения интегральной оценки качества управления включает в себя следующие этапы:

1. Определение состава характеристик качества управления ООС.

2. Группировка характеристик по принципу измеримости на количественные и качественные.

3. Для количественных характеристик:

– определение показателей, по которым может быть проведена оценка;

– локальная (нормированная) оценка характеристик с использованием шкал перевода и весовых коэффициентов.

4. Для качественных характеристик:

– разработка шкалы балльных экспертных оценок;

– локальная оценка характеристик на основе мнения экспертов;

– оценка согласованности мнения экспертов.

5. Выбор алгоритма агрегирования.

6. Свертка оценок.

7. Расчет интегральной оценки качества управления организацией

Преимущества реализации механизма комплексного оценивания качества управления ООС очевидны. Во-первых, это позволит создать системно подойти к оценке деятельности не только организаций, но и персонально их руководителей. Во-вторых, полученные количественные оценки позволят обоснованно принимать решения о развитии общественного сектора экономики. И, в-третьих, повысить степень достижения общественных целей.

Библиографический список

1. Кожевина О.В., Сиротенко М.В. Муниципальное образование как объект управления экономическим пространством региона // Известия Алтайского государственного университета. – 2012. – № 2–2. С. 355–358.
2. Ищенко М.М., Крылов М.Г. Теоретические основы формирования механизма оценки эффективности системы управления предприятием // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №4. – С. 350–354.
3. Курникова А.В. Сущность механизма управления инновационным развитием региона // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – № 3 (257). – Управление. – Вып. 7. – С. 9–13.
4. Механизмы управления / Бурков В.Н., Буркова И.В., Губко М.В., Динова Н.И., Еналеев А.К., Кондратьев В.В., Коргин Н.А., Новиков Д.А., Цветков А.В., Чхартишвили А.Г., Щепкин А.В.; под ред. Д.А. Новикова. – М.: УРСС (Editorial URSS). – 2011. – 216 с.
5. Ищенко М.М., Крылов М.Г. Теоретические основы формирования механизма оценки эффективности системы управления предприятием // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №4. – С. 351.
6. Кожевина О.В. Управление развитием и организационными изменениями в системе менеджмента компании // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 11–1. – С. 117–120.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF ECONOMIC BEHAVIOUR

Е.Б. Верхошенских, ст. преподаватель кафедры «Экономическая теория»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
verheb@mail.ru, E.B. Verkhoshansky

Аннотация. Рассматриваются факторы, влияющие на экономическое поведение.

Abstract. The article considers the factors that influence economic behavior.

Ключевые слова: факторы, экономическое поведение, эндогенные, экзогенные факторы.

Keywords: factors of economic behavior, endogenous, exogenous factors.

Рассматривая экономическое поведение только сквозь призму экономической теории, мы значительно сужаем рамки исследования данной проблематики. Экономическое поведение может быть рассмотрено не только с позиции экономики, но и психологии, и социологии.

В кратком психологическом словаре поведение трактуется так: «Поведение человека – имеющая природные предпосылки, но в своей основе социально обуславливаемая деятельность, типичной формой которой является труд, а атрибутом – общение».

Одно из наиболее распространенных и глобальных определений понятия «поведение» принадлежит Л. Шепаньскому: «Поведение – это реакция организма на внутренние или внешние раздражители» [3].

В настоящее время большинство работ, непосредственно касающихся экономического поведения, активно фокусируются в социологии или психологии. Но их направленность дает только сравнительную оценку экономической активности в рамках складывающейся социальной структуры общества, фиксирует различие форм экономического поведения, иногда указывает на их противоречие, но не объясняет их происхождение. А ответ именно на этот вопрос требует от нас экономическая теория.

В процессе развития экономической науки складывались различные подходы к трактовке понятия «экономическое поведение». Так, в классической школе экономическое поведение есть поведение рациональное, максимизирующее полезность, индивидуалистическое, основанное на устойчивости предпочтений и полноте информации. Данная модель подверглась критике со стороны институционалистов, а позднее – неоинституционалистов. С целью компенсации ограниченности неоклассической модели было предложено учитывать при анализе факторы неполноты информации, ожиданий и влияния коллективных действий и институтов. В целом институционалисты смогли сделать практически общепризнанным тот факт, что без учета социально-психологических факторов экономического поведения, экономическая теория не сможет выполнять свою прогностическую функцию.

В нашей стране интерес к экономическому поведению появился с 80-х годов XX в., что нашло свое отражение в работах по экономической психологии А. Китова, В. Попова, А. Филиппова, которые являлись основоположниками «нового экономического мышления» [4]. Необходимо отметить, что многие отечественные социологи и психологи внесли серьезный вклад в изучение экономического поведения: М. Бункина, В. Верховин, Т. Заславская, В. Патрушев, Н. Хвесьюк [5].

Следует отметить, что иногда в трактовке экономического поведения происходят совмещение или замещение понятий «поведение» и «деятельность». Сложившаяся ситуация привела к дискуссии ученых, занимающихся данной проблемой.

По мнению Т. Заславской, «деятельность отражает активное отношение людей к окружающему миру и является более общим понятием, чем поведение, представляющее его субъективную сторону, т.е. совокупность поступков и действий, отражающих внутреннее отношение людей к условиям, содержанию и результатам деятельности» [7].

Каждый ученый, представляя свой взгляд, объективно доказывает его обоснованность. Но, данные дискуссии до сих пор прослеживаются в работах социологов и психологов.

В постперестроечное время понятие «экономическое поведение» прочно вошло в отечественные экономические круги. Процессы развития экономического поведения находят свое отражение в ряде конкретных экономических наук:

- 1) менеджменте, обобщая практический опыт развития трудовых отношений на производстве;
- 2) маркетинге, обобщая практические результаты исследований поведения потребителей.

Эти исследования, в свою очередь, создают основу для построения теории экономического поведения. Отсюда следует вывод: методологически важно для исследования экономического поведения разграничить эндогенные и экзогенные факторы, которые оказывают значительное влияние на поведение субъектов рынка.

Факторы экономического поведения

Эндогенные			Экзогенные	
личностные	социальные	Институциональные	рыночные структуры	факторы неопределенности
- возможность проявить творческий потенциал; – удовлетворенность условиями работы	- формы организации про-из-ва; – эффективный менеджмент	- нормы, правила, традиции; – права собственности	- интеграция; – диверсификация; – кол-во продавцов и покупателей; – конкуренция	- изменение политики госуд-ва; – усиление социальных ограничений пр-ва; – появление новых рынков; – глобализация

Такое разграничение является в достаточной степени условным и может осуществляться переход из одного типа в другой [2].

Первая группа эндогенных факторов определяет экономическое поведение товаропроизводителей как индивидуумов, выделяя в первую очередь мотивы, стимулы, их отношение к трудовой деятельности.

Институциональные факторы формируют экономическое поведение как индивидуума, так и предприятие в целом и отдельные его структурные составляющие.

Рыночные факторы и факторы неопределенности, не связанные с рынком, также пронизывают все уровни анализа экономического поведения.

Взаимодействие эндогенных и экзогенных факторов экономического поведения определяет способность субъектов рынка приспособиться к меняющимся социально-экономическим условиям. Так, эндогенные факторы экономического поведения имеют большее значение, когда экономическая система развита. В том случае, если система рыночных институтов находится в стадии становления, большую значимость имеют экзогенные факторы. Экономическое поведение – это поведение, направленное на субъективную оптимизацию вследствие сопоставления имеющихся ресурсов с возможными выгодами от их использования. При этом выгоды могут быть экономическими, т.е. материально ощутимы-

ми (деньги, товары и т.д.) и внеэкономическими (психологическими, социальными и т.д.). Такое определение позволяет объединить все виды поведения человека в экономической сфере.

Таким образом, экономическое поведение не является самостоятельным фактором развития экономической жизни, оно зависит от ряда более глубоких факторов и особенностей сложившихся систем экономических и социальных отношений.

Библиографический список

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник / под общ. ред. А.А. Аузана. – М.: Инфра-М, 2010. – 416 с.
2. Гаджиев А. Поведение человека в сфере экономики. Общество и экономика. – 2009. – № 7,8. – С. 231–243.
3. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М., 2006.
4. Китов А.И. Экономическая психология. – М., 2002.
5. Бункина М.К., Семенов В.А., Экономика и психология. – М.: Дело и сервис, 2005.
6. Верховин В.И., Экономическая социология. – М.: 2006.
7. Заславская Т.И., Рывкина Р.В. Социология экономической жизни: Очерки теории. – Новосибирск: Наука, Сибирское отделение, 1991.

К ВОПРОСУ РАСЧЕТА СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ПРАВ ТРЕБОВАНИЯ

TO THE QUESTION OF THE CALCULATION OF THE DISCOUNT RATE IN THE VALUATION OF RIGHTS OF CLAIM

И.В. Казанцев, генеральный директор ООО «КИТ-основа», оценщик,
Россия, г. Барнаул, kitosnova@mail.ru, I.V. Kazancev

Аннотация. Рассматриваются аспекты оценки прав требования по обязательствам, обеспеченным залогом имущества. Предлагается методика расчета ставки дисконтирования и приводится пример такого расчета.

Abstract. This article discusses aspects of the evaluation of rights of claim on the obligations secured by pledge of property. Propose method of calculating the discount rate and provides an example of such a calculation.

Ключевые слова: оценка стоимости, ставка дисконтирования, право требования, залоговое имущество, спрэд дефолта.

Keywords: valuation, discount rate, right of claim, pledged property, spread default.

В настоящее время кредитно-финансовые организации, столкнувшись с потоком дефолтов заемщиков по кредитным обязательствам, среди вариантов дальнейшей работы с задолженностью рассматривают и уступку прав требования третьим лицам. Это обусловлено тем, что кредитно-финансовые организации, как правило, не имеют в своем составе подразделений, которые специали-

зировались бы на выявлении, отчуждении, хранении и реализации объектов залога и имущества поручителей. Фирмы-посредники, предоставляющие такие услуги, характеризуются большими издержками и низкой эффективностью. В случае уступки прав требования можно зафиксировать определенные убытки и не аккумулировать их в дальнейшем.

В связи с этим растет потребность со стороны кредитно-финансовых организаций в оценке прав требования. В данном свете встает вопрос к оценщику, каким образом можно оценить права требования. Известны три подхода в оценке: затратный, сравнительный и доходный. Рассмотрим возможность корректного применения каждого из них.

Затратный должен представлять калькуляцию затрат на создание оцениваемого актива за минусом накопленного износа. В случае оценки прав требования по обязательствам затраты соответствуют номинальному значению долга. Исчисление износа данного актива весьма проблематично и связано с потерей платежеспособности заемщика. На настоящий момент нам не известно ни одной адекватной модели расчета износа для прав требования.

Сравнительный подход представляет собой оценку на основании анализа цен сделок/предложений по подобным активам. При оценке сравнительным подходом необходима детальная информация по обеспеченности задолженности. Как правило, данная информация в открытых источниках отсутствует, либо информация носит поверхностный характер. Для корректного расчета величины стоимости прав требования необходима качественная информация по объектам залога, по имущественному положению заемщика и по имущественному и финансовому положению поручителей. При наличии данной информации оценщику необходимо оценить рыночную стоимость залога, вероятность истребования с поручителей и рассчитать обеспеченность прав требования. На настоящий момент информация в таком объеме не доступна.

Доходный подход – оценка на основании текущей стоимости денежного потока от объекта оценки. Денежный поток может генерировать продажа объектов залога, удержание из доходов поручителей, реализация имущества поручителей. Поскольку при оценке права требования нам зачастую доступна качественная информация обо всех деталях объекта, то данный подход представляется наиболее точным. Денежные потоки необходимо дисконтировать, и поэтому возникает вопрос о расчете ставки дисконтирования. Действительно, по какой ставке дисконтирования следует пересчитывать денежные потоки от реализации оборудования, товаров, недвижимости и удержания из доходов поручителей. В настоящий момент предлагается либо использовать ставку дисконтирования, рассчитанную для предприятия-должника, либо применять ставки дисконтирования для отдельных видов залоговых объектов. На наш взгляд, и тот, и другой подходы к расчету ставки дисконтирования не отражают в полной мере риски, характерные для такого актива как право требования подкрепленное залогом и поручительствами. Расчет через ставку дисконтирования для бизнеса не учитывает наличия залога и дополнительно труднореализуем на практике в связи с недостатком информации по заемщику, а расчет ставки для отдельных

видов залога не отражает риски, связанные с переходом права собственности на залоговые объекты к цессионарию.

По нашему мнению, все денежные потоки необходимо дисконтировать по единой ставке, которая рассчитана для объекта оценки – прав требования.

Ставка дисконтирования представляет собой требуемую норму доходности при вложении в тот или иной актив. Данная величина в процессе кредитования предприятий опосредованно оценивается банками и находит свое отражение в кредитной ставке. Таким образом, в процессе кредитования банк приобретает право требования по кредитным договорам, предусматривающим залог и поручительство. В данном случае кредитная организация рассчитывает на возвратность в денежной форме кредита с процентами.

Кредитная ставка представляет собой ставку дисконтирования для денежных потоков, направленных в погашение задолженности, обеспеченной определенными активами. Данная кредитная ставка (выступающая одновременно требуемой нормой доходности и ставкой дисконтирования) справедлива для денежных потоков в погашение обязательств предприятий, ведущих хозяйственную деятельность с положительным финансовым результатом, позволяющим обслуживать долг. То есть для предприятий, характеризующихся нормальной финансовой устойчивостью и платежеспособностью.

В случае с вложением в такой актив, как право требования по кредитным договорам (в случае когда платежи в погашение задолженности прекращены), наблюдается ситуация потери финансовой устойчивости и платежеспособности заемщика (должника). Однако сохраняются имущественные гарантии по обязательствам. Поэтому для расчета ставки дисконтирования для прав требования следует к базовой кредитной банковской ставке добавить премию, учитывающую факт потери заемщиком (должником) финансовой устойчивости и платежеспособности.

Предлагаем в качестве премии, учитывающей потерю заемщиком (должником) финансовой устойчивости и платежеспособности, оценивать спрэд дефолта для корпоративных облигаций США. Использование данных по спрэду дефолта для корпоративных облигаций США обусловлено отсутствием подобных исследований по рынку российских корпоративных обязательств.

Спрэд дефолта – премия к безрисковой ставке. В данном случае детерминантой спреда дефолта по корпоративным облигациям является долговая нагрузка компании, которая отражается через коэффициент покрытия процентов.

$$КПП = \frac{ДВПН}{ЗВП}, \quad (1)$$

где КПП – коэффициент покрытия процентов; ДВПН – прибыль до выплаты процентов и налогов (ЕВІТ); ЗВП – затраты на выплату процентов.

Спрэд дефолта отражает увеличение ставки доходности (ставки дисконтирования) в зависимости от увеличения долговой нагрузки заемщика и как следствие уменьшения его платежеспособности. Разность между двумя значениями

спрэда дефолта представляет собой премию за снижения/увеличения платежеспособности заемщика по сравнению с базовыми условиями.

На основании опроса сотрудников банковского сектора в разрезе порогового значения коэффициента покрытия процентов, при котором кредитование еще возможно, можно определить базовое значение спреда дефолта на основании данных, приведенных А. Дамодараном (*Дамодаран А.* Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / пер. с англ. – 5-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 1340 с., см.: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/spreadsh.htm).

На дату оценки прав требования заемщик (должник), как правило, полностью утрачивает финансовую устойчивость и платежеспособность. Согласно этому определяется синтетический рейтинг должника и соответственно спрэд дефолта.

Разницу в значении спреда дефолта в состоянии заемщика (должника) на дату оценки и спрэдом дефолта на пороговом значении, когда еще возможно кредитование, справедливо рассматривать в качестве премии за утрату предприятием финансовой устойчивости и платежеспособности.

Следует учитывать, что спрэд дефолта приведен по корпоративным облигациям США. Поэтому возникает необходимость учета валютного риска.

Страновой риск учтен в средней кредитной ставке корпоративного сектора (в условиях залог+поручительство) и потому дополнительной корректировки премии за потерю финансовой устойчивости на страновой риск не требуется.

Ставка дисконтирования при оценке прав требования может быть рассчитана следующим образом.

$$CD = CKC + (((1 + PP) \times KBP - 1) * 100), \quad (2)$$

где СД – ставка дисконтирования при оценке прав требования (в %); СКС – средняя кредитная ставка при кредитовании под залог и поручительство (в %); ПР – премия за утрату финансовой устойчивости и платежеспособности (в коэф.); КВР – коэффициент валютного риска.

Приведем пример расчета ставки дисконтирования для прав требования к должнику, прекратившему выплаты по кредитам и хозяйственную деятельность (как вариант, ведущий хозяйственную деятельность с систематическими убытками) на 21 апреля 2014 г.

Расчет среднего значения кредитной ставки приведен в таблице 1.

Таблица 1

Расчет средней кредитной ставки

Банк	Источник информации	Кредитная ставка (залог + поручительство), %
ГЛОБЭКС	Ковалев Вадим Валентинович	14
ВТБ24	Тарсуков Андрей Игоревич	14,2
МДМ Банк	Терещенко Николай Николаевич	14,5
Среднее кредитная ставка, %		14,23

Данные опроса специалистов банковского сектора и расчет среднего значения спреда дефолта приведены в таблице 2.

Таблица 2

Расчет среднего значения спреда дефолта

Банк	Пороговое значение коэффициента покрытия, по данным Российских банков	Источник информации	Спрэд дефолта (по данным А. Дамодарана (http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/spreadsh.htm), %
ГЛОБ-ЭКС	1,5	Ковалев Вадим Валентинович	7,25
ВТБ24	2	Тарсуков Андрей Игоревич	6,5
МДМ Банк	2	Терещенко Николай Николаевич	6,5
Среднее значение спреда дефолта, %			6,75

The screenshot shows the 'Spreadsheet Programs' website. The main content area lists various financial models and spreadsheets for sale or use. The page includes a navigation menu, a list of programs with descriptions, and a sidebar with additional links. The main content area lists various financial models like 'DCF models', 'Option Pricing Models', and 'Valuation Models'.

Источник: http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/spreadsh.htm

На дату оценки права требования заемщик (должник) утратил финансовую устойчивость и платежеспособность. Согласно вышеприведенному скриншоту синтетический рейтинг должника – «D» и соответственно спрэд дефолта = 12%.

Коэффициент валютного риска рассчитывался по формуле:

$$KBP = (1 + ДФИ_{руб}) / (1 + ДФИ_{вал}), \quad (3)$$

где КВР – коэффициент валютного риска; $ДФИ_{руб}$ – доходность рублевых финансовых инструментов; $ДФИ_{вал}$ – доходность валютных финансовых инструментов.

В журнале «Эксперт» приведена информация об эффективной доходности к погашению валютных облигаций «Россия-30» за период 11.04.2014 – 17.04.2014, равная 4,79%.

Сопоставимым с валютными облигациями «Россия-30» рублевым финансовым инструментом являются облигации федерального займа (ОФЗ) с датой погашения 05.09.2029 г. (Доходность ОФЗ представлена по ссылке:

<http://www.micex.ru/marketdata/indices/state/yieldcurve/chart>).

Расчет среднего значения доходности ОФЗ (2029) за период 11.04.2014 – 17.04.2014 приведен в таблице 3.

Таблица 3

Расчет среднего значения доходности облигаций
федерального займа к погашению

Дата торговой сессии по ОФЗ 46012/ SU46012RMFS9	Текущая доход- ность, %	Источник информации
11.04.2014 г.	9,02	http://www.micex.ru/marketdata/indices/state/yieldcurve/chart
14.04.2014 г.	9,11	
15.04.2014 г.	9,24	
16.04.2014 г.	9,23	
17.04.2014 г.	9,16	
Среднее значение за период 11.04.2014–17.04.2014	9,15	

Расчет ставки дисконтирования при приобретении прав требования приведен в таблице 4.

Из примера следует, что рассчитанная ставка дисконтирования выше ставок по имущественным правам (как правило, 10–20%), но меньше ставки дисконтирования для предприятий находящихся в предбанкротном состоянии (25–35%).

Применение данного метода расчета позволяет приводить денежные потоки от реализации прав требования по ставке дисконтирования, базирующейся на показателях одной (долговой) природы с оцениваемым объектом. При расчете стоимости в данном порядке исчезают погрешности, связанные с наличием залогового имущества в обеспечении прав, и погрешности, связанные с тем, что права на залоговое имущество отличаются от прав собственности.

Расчет ставки дисконтирования

Наименование показателя	Значение	Источник информации
Средняя кредитная ставка (зalog + поручительство) по финансово благополучным компаниям, %	14,23	таблица 1
Спрэд дефолта по компаниям с рейтингом D (коэффициент покрытия ниже 0,5), %	12	http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/spreadsh.htm
Среднее значение спреда дефолта на пороговом значении коэффициента покрытия (при кредитовании), %	6,75	таблица 2
Премия к ставке дисконтирования за утрату финансовой устойчивости (без учета валютного риска), %	5,25	Разность спреда дефолта (рейтинг D) и среднего спреда дефолта на пороговом значении коэффициента покрытия
Коэффициент валютного риска	1,0416	
Премия к ставке дисконтирования за утрату финансовой устойчивости (с учетом валютного риска), %	9,63	Произведение премии к ставке дисконтирования за утрату финансовой устойчивости на коэффициент валютного риска
Ставка дисконтирования, %	23,86	

На момент подготовки данной публикации в развитие рассматриваемой проблемы автором разрабатывается еще один вариант расчета ставки дисконтирования для оценки стоимости прав требования.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕОРИИ ОБЩЕГО РАВНОВЕСИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЫНКА ТОВАРОВ И УСЛУГ

THE IMPROVEMENT OF THE THEORY OF OVERALL BALANCE OF MACROECONOMIC MARKET OF GOODS AND SERVICES

В.И. Крышка, к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, Kryshka@mail.ru, V.I. Kryshka

Аннотация. Сделана попытка ликвидировать некоторые теоретические недостатки в изложении общего равновесия на товарном рынке макроэкономики. В частности, в статье идет речь о необходимости введения в теорию общего равновесия товарного рынка макроэкономики показателей 1) скорости оборота товаров, 2) товарных агрегатов и 3) товарно-денежных фондов.

Abstract. This article attempts to eliminate some of the theoretical shortcomings in the statement of General equilibrium in the goods market of macroeconomics. In particular, the article is spoken about necessity of introduction to the theory of General equilibrium trade market macroeconomic indicators 1) the speed of turnover of goods, 2) product units and 3) of commodity-money funds.

Ключевые слова: скорость оборота товаров, товарные агрегаты, товарно-денежные фонды.

Keywords: speed of turnover of goods, commodity units, commodity-money funds.

Первый недостаток теории общего равновесия товарного рынка макроэкономики связан с логическим скачком от уравнения обмена И. Фишера

$$MV = PT, \quad (1)$$

к уравнению

$$MV = PY, \quad (2)$$

где M – количество денег; V – скорость оборота денег; P – уровень цен; T – товарооборот [1, с. 44–46]; Y – реальный валовой внутренний продукт (ВВП).

Этот логический скачок обычно объясняется трудностью расчета объема торгового оборота, т.е. количества торговых сделок [2, с. 244–245].

Нельзя не согласиться с тем, что учесть объем торгового оборота довольно сложно. Однако трудность статистического учета не должна исключать логическую последовательность вывода одного уравнения из другого. Попробуем восполнить указанный недостаток.

Во-первых, объем товарооборота необходимо рассматривать во времени в течение одного года. В этом случае наряду со скоростью оборота денег необходимо ввести скорость оборота товаров:

$$V_T = T/Y, \quad (3)$$

где V_T – число оборотов товаров (скорость оборота товаров).

Из формулы 3 следует, что

$$T = V_T \cdot Y. \quad (4)$$

Подставив значение T в уравнение И. Фишера (1), получим:

$$MV_M = PYV_T, \quad (5)$$

где V_M – скорость оборота денег.

Если скорость оборота товаров = 1, тогда реальный ВВП будет равен товарообороту, т.е. $Y = T$. Это означает, что произведенный ВВП в течение года обращается только один раз.

Таким образом, если ввести в правую часть уравнения Фишера (1) скорость оборота товаров и свести последнюю к 1, то довольно просто перейти к уравнению (2). Причем в этом случае нет необходимости ссылаться на трудность учета общего товарооборота.

Второй логический недостаток в теории общего товарного равновесия связан с отсутствием в ней *товарных агрегатов*, которые должны синхронизировать соответствующие денежные агрегаты, связанные с товарным рынком. Попробуем устранить и этот недостаток теории товарного рынка.

Избавиться от этого недостатка помогает метод сравнительной статистики. Исходя из этого метода, на товарном рынке *одновременно* сосуществуют следующие товарные агрегаты:

- T_0 = все *наличные товары*, находящиеся на рынке;
- T_1 = T_0 + все *отгруженные и находящиеся в пути товары*;
- T_2 = T_1 + все *промежуточные товары*, которые переходят из стадии незавершенного (промежуточного) производства в стадию конечной товарной продукции;
- T_3 = T_2 + все *будущие товары*, которые должны поступить на рынок в установленные договорами сроки;
- T_4 = T_3 + все *вторичные товары*, которые из стадий производительного или личного потребления снова переходят на рынок.

Прокомментируем и конкретизируем выделенные товарные агрегаты.

Во-первых, товарные агрегаты расположены по логической линии (наибольшая товарная ликвидность → наименьшая товарная ликвидность).

Во-вторых, агрегат T_0 включает все товары, которые в предельно короткий промежуток времени (час, день, сутки и т.п.) находятся на рынке, включая товарные запасы, расположенные на прилавках розничной торговли, складах готовой продукции предприятий, оптовой и оптово-розничной торговли. В частности, в этот агрегат включаются: 1) остатки товарной продукции на складах предприятий; 2) количество проданных и купленных товаров, включая их продажу в рассрочку и кредит; 3) товары длительного срока службы, находящиеся во временном использовании, т.е. аренда и прокат. Этот агрегат поддается довольно точному учету по данным первичной бухгалтерской отчетности. В целом этот товарный агрегат можно сопоставить с денежным агрегатом M_0 , который представляет транзакционный спрос на деньги.

В-третьих, выделение агрегата T_1 может вызвать дискуссию, поскольку все товары, которые находятся и в пути, и одновременно в рыночном пространстве, по-видимому, должны входить в T_0 . Однако, по сути дела, данные товары не входят в агрегат T_1 , поскольку они образуют особенную сферу существования товарного рынка, связанного с работой транспорта, погрузо-разгрузочными работами, которые имеют самостоятельное значение.

В-четвертых, агрегат T_2 должен учитывать предполагаемую работу на склад, которая связана со следующими обстоятельствами. Прежде всего, с необходимостью формирования товарных запасов, предназначенных для поддержания непрерывности отгрузки и выполнения соответствующих заказов. Работа на склад также связана с рыночной конъюнктурой, с задержкой реализации товаров в каналах товарной торговли. Работа на склад не увеличивает объем *реализованного* на рынке ВВП, но создает условия для его увеличения в период роста продаж. В этот товарный агрегат также входят все *реализуемые услуги*.

В-пятых, товарный агрегат T_3 включает все товары, изготовленные на заказ (государственные заказы, заказы коммерческих и некоммерческих организаций, заказы домашних хозяйств и другие заказы). Целесообразно не упустить

из виду мелкие заказы (приготовление пищи на заказ в кафе и ресторанах, пошив одежды и обуви на заказ в салонах и ателье и т.п.). В этот агрегат необходимо также ввести все товары, связанные с форвардными поставками и фьючерсными контрактами. Наконец, весьма возможно, что именно в *этом* агрегате найдет свое место коммерческий кредит.

В-шестых, все вторичные товары, к которым можно отнести изношенные, но сохранившие свою полезность элементы основного производительного и потребительского капиталов. На наш взгляд, целесообразно для правильного учета из этого агрегата исключить товары, *отданные под залог*, поскольку эта группа товаров временно уходит с рынка.

Третьим логическим недостатком теории общего товарного равновесия является отсутствию в ней субстанции товарного рынка – товарно-денежных фондов, т.е. товарно-денежных запасов, которые сохраняются и изменяются в товарно-денежных потоках [3].

Применяя категорию товарно-денежных фондов, можно по-новому представить уравнение обмена И. Фишера. В упрощенном варианте при условиях жесткости цен и одного оборота товаров и денег оно будет выглядеть так:

$$MF = TF, \quad (6)$$

где MF – денежный фонд; TF – товарный фонд.

В развернутом виде с учетом запасов и потоков соответствующих денежных и товарных фондов уравнение 6 приобретает вид:

$$MZ - ME + MR = TZ - TE + TR, \quad (7)$$

где MZ – денежные запасы; ME – денежные расходы покупателей; MR – денежные доходы; TZ – товарные запасы; TE – товарные расходы; TR – товарные доходы (приход).

Рассмотрим уравнение 7 подробнее.

Во-первых, если уравнение обмена И. Фишера является *тождеством*, абсолютным равенством сторон, то уравнение 7 является уравнением с учетом различия сторон. Так, левая часть уравнения представлена запасами и потоками денег, а правая – запасами и потоками товаров.

Во-вторых, если оставить в стороне товарные и денежные потоки и соответствующие скорости оборота товаров и денег, то уравнение 7 сводится к уравнению соответствующих запасов,

$$MZ = TZ. \quad (8)$$

Денежные запасы формируются на стороне покупателей и являются основной *платежеспособного* спроса на товары с целью поддержания непрерывности товарных покупок в будущем периоде. Товарные запасы являются основой *товарообеспеченного* предложения с целью поддержания непрерывности товарных продаж. Если оставить в стороне символ запасов, то $MZ = TZ$ сводится к $M = T$. Последнее уравнение является упрощенным, но существенным вариантом уравнения обмена И. Фишера.

В-третьих, если оставить в стороне товарные и денежные запасы и приходы, то уравнение 7 приобретает такой сокращенный вид:

$$-ME = -TE \quad (9)$$

Это уравнение предполагает переход ME в TE и наоборот, т.е., номинальные денежные расходы превращаются в реальные товарные доходы покупателей, а товарные расходы продавцов превращаются в их номинальные доходы. В результате купли-продажи потенциальное тождество

$-ME = -TE$ превращается в результативное тождество

$$TR = MR, \quad (10)$$

где TR – реальные товарные доходы, MR – номинальные денежные доходы.

В-четвертых, в целом уравнение 7 отражает следующие взаимосвязанные процессы.

На стороне покупателей их денежные запасы постоянно пополняются номинальными денежными доходами. Из этих запасов осуществляются денежные расходы. Осуществленные денежные расходы реализуются на товарном рынке. Покупатели получают реальный товарный доход.

На стороне продавцов товарные запасы пополняются за счет товарных поступлений. Эти же товарные запасы уменьшаются на величину продаж. Объем продаж определяет сумму выручки или валового дохода торговли. Часть этой выручки снова идет на закупку товаров для торговли и т.д.

В целом на товарном рынке постоянно присутствуют и изменяются товарные и денежные запасы, которые конституируют существование рынка. Товарные и денежные потоки переходят друг в друга, в рамках статики этот переход представлен уравнением обмена И. Фишера и товарными агрегатами. С позиции товарно-денежных фондов уравнение обмена И. Фишера есть лишь частный случай товарно-денежных фондов, точнее, соотношения товарных и денежных расходов.

Введение в теорию общего равновесия макроэкономического рынка товаров и услуг скорости оборота товаров, товарных агрегатов и товарно-денежных фондов позволит дополнить указанную теорию, сделать ее более полной и точной.

Библиографический список

1. Фишер И. Покупательная сила денег / сост., вступ. статья М.К. Бункина, А.М. Семенов. – М.: Дело, 2001. – 320 с.
2. Мэнью Н.Г. Макроэкономика / пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 736 с.
3. Крышка В.И. Производительные фонды промышленного производства и обращения: монография. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2006. – 139 с.

СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА БРЕНДА: ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ДОХОДНОГО ПОДХОДА¹

VALUATION OF BRANDS: BASIC METHODS OF THE INCOME APPROACH

Р.Г. Малахов, к.э.н., доцент кафедры «Экономика предпринимательства и маркетинга»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
roman-malakhov@yandex.ru, R.G. Malakhov

Аннотация. Бренд рассматривается как важный элемент связи маркетинга и финансов, который должен получить стоимостную оценку. Ценность бренда заключается в его способности генерировать дополнительный доход, что обуславливает значимость доходного подхода к его оценке. Проводится анализ основных методов в рамках доходного подхода, таких как: метод дополнительного дохода, метод дополнительного объема, метод роялти, метод поступлений, метод многопериодного избыточного дохода, метод дисконтированной стоимости будущих доходов, метод дисконтированного денежного потока.

Abstract. Brand is considered to as an important element of marketing finance interface, which should get a valuation. The value of brand is in its ability to generate additional revenue that highlights the significance of the income approach to its appraisal. The paper analyzes the main methods of the income approach, such as premium profit method, premium volume method, royalty relief method, income split method, the Multi-period excess earnings method, incremental cash flow, discounted cash flow method.

Ключевые слова: бренд, оценка, стоимость, доходный подход.

Keywords: brand, evaluation, cost, income approach.

Бренд является важной частью капитала компании, он выражает, по сути, ее маркетинговый капитал, поэтому бренды могут получить два типа оценок: рейтинговую (нефинансовую) и стоимостную (финансовую). Признание финансовой ценности бренда является общепринятым [1, 6, 8, 22] и не только на рынках потребительских товаров, но и на промышленных рынках [11, 20], в настоящее время ученые заинтересовались и брендами региональными [3]. Связь маркетинговой и финансовой составляющих бренда очевидна, и в этом смысле очень показательной является классификация брендов, предложенная В.В. Зотовым [7, с. 26] (табл.).

Матрица «маржа/доля рынка» для оценки денежного потока от бренда

Маржа \ Доля рынка	Высокая	Низкая
	Бурный поток	Родник
Высокая		
Низкая	Тихая река	Болото

¹ Работа выполнена в рамках гранта РГНФ № 14-12-22015/14 «Маркетинг территорий как фактор стратегического развития региона».

Данная матрица показывает, насколько эффективна маркетинговая политика в области формирования бренда и как она отражается на сальдо денежного потока компании, доходности компании.

Проблема состоит не в том, имеет ли или не имеет бренд финансовой оценки, а в том, каким образом проводить оценку для получения реалистичного значения стоимости бренда. Важным финансовым аспектом относительно бренда является оценка его стоимости. Оценка бренда предстает как количественное выражение результатов, и важной ее задачей является возможность обоснования решений и действий в организации. Оценка бренда можно провести при помощи трех основных подходов, выделяемых традиционно в оценочной деятельности: доходным, затратным и сравнительным [12, 15, 16]. Авторами создаются различные классификации методов оценки стоимости брендов [2, 5]. Естественно, что оценку бренда целесообразно проводить доступными методами в рамках, по возможности, всех трех подходов и стоимость бренда (V_B) будет представлять собой компромисс и определяться как средневзвешенное значение использованных подходов. В 2010 году был принят международный стандарт по стоимостной оценке бренда ISO 10668:2010 «Оценка бренда. Требования к стоимостной оценке бренда». В данном стандарте также выделяются три традиционных подхода к оценке.

Доходные методы оценки связаны с дополнительным доходом, который приносит бренд компании. Данные методы отражают суть бренда и наиболее полно отражены в стандарте по оценке бренда. В стандарте выделяются следующие методы: методы дополнительного дохода и объема, метод освобождения от роялти, метод расщепления дохода, метод долгосрочного избыточного дохода, метод прироста денежного потока [21].

1. Метод дополнительного дохода (Premium Profit), или метод преимущества в прибыли является одним из наиболее известных, он отражает сумму премиальной наценки за бренд, полученную за предполагаемое время жизненного цикла бренда. Расчет стоимости бренда в соответствии с данным методом осуществляется по формуле 1 [5].

$$V_B = (P_B - P_N) \cdot Q_{год}^{nl} \cdot n, \quad (1)$$

где P_B – цена брендированного товара; P_N – цена небрендированного товара; $Q_{год}^{nl}$ – плановый объем выпуска в год; n – период жизненного цикла бренда. У этого метода есть важное ограничение: на современном потребительском рынке найти небрендированные товары, товары без марки производителя достаточно сложно, вторая сложность данного метода состоит в том, что в многоменклатурных производствах придется различать в цене искать на огромное количество товаров, кроме того, отмечаются еще два существенных ограничения этого метода (варьирование цен в разных регионах и сезонные колебания [10], так, всплески спроса на товары, могут нивелировать временно роль бренда). Нами предложена некоторая модификация данного метода по этой причине необходимо вместо разницы использовать понятие надбавки за бренд в цене товара (M_B) в долях, вместо объема выпуска необходимо использовать объем про-

даж среднегодовой ($\overline{Q}_{\text{ср}}$), а вместо конкретной цены товара среднюю отпускную цену брендированного товара ($\overline{P}_B$), и формула приобретет следующий вид (2):

$$V_B = M_B \cdot \overline{P}_B \cdot \overline{Q}_{\text{ср}} \cdot n. \quad (2)$$

Данная формула является более универсальной, может использоваться как в монономенклатурных, так и в многономенклатурных компаниях. Для использования данной формулы нужна эмпирическая база, т.е. определить среднюю отпускную цену брендированного товара. Основная сложность, связанная с расчетом стоимости бренда в соответствии с данной формулой, состоит в определении надбавки за бренд. Здесь можно предложить определение надбавки следующим способом (3):

$$M_B = \frac{\sum_{i=1}^m \frac{P_i^B - P_i^N}{P_i^B}}{m}, \quad (3)$$

где где P_i^B – цена i -той ассортиментной единицы брендированного товара; P_i^N – цена i -той ассортиментной единицы небрендированного товара; m – количество ассортиментных единиц брендированного товара. Предложенная формула построена на среднем арифметическом, но если известна примерная структура выпуска, то можно использовать среднее арифметическое взвешенное, где d – доля в плановом выпуске i -той ассортиментной единицы, $\sum d_i = 1$ (4):

$$M_B = \sum_{i=1}^m \frac{P_i^B - P_i^N}{P_i^B} \cdot d_i. \quad (4)$$

Но поскольку метод называется методом дополнительного дохода (в английском варианте метод дополнительной прибыли), то формулы 1 и 2 актуальны только в случае паритета по издержкам, если издержки на производство брендированного товара и небрендированного товара отличаются, то они должны быть учтены при оценке стоимости бренда, ведь надбавка за бренд в цене не будет иметь смысла для компании, если она будет больше разности в издержках между брендированным и небрендированным товарами. Формула 1 преобразуется и получает следующий вид (5):

$$V_B = n \cdot \sum_{i=1}^m ((P_i^B - P_i^N) - (C_i^B - C_i^N)) \cdot Q_{\text{ср}}^{\text{нл}} \quad (5)$$

где C_i^B – затраты на единицу i -того наименования брендированной продукции; C_i^N – затраты на единицу i -того наименования небрендированной продукции. Если затраты владельца бренда ниже, то стоимость бренда увеличивается, если выше, – то уменьшается. Очевидно, что данная формула достаточно гро-

моздка, для ее вычисления необходима значительная аналитическая база, возможность оценить себестоимость продукции конкурентов.

Для учета данного фактора при оценке бренда можно воспользоваться таким показателем, как коэффициент экономии на издержках к цене товара, определяемый по формуле 6.

$$k_{Ec/P} = \frac{\bar{C}^B - \bar{C}^N}{\bar{P}^B} = \frac{\frac{OC_{год}^B}{\bar{Q}_{год}^B} - \frac{OC_{год}^N}{\bar{Q}_{год}^N}}{\frac{\sum_{i=1}^m P_i^B \cdot Q_i^B}{\sum_{i=1}^m Q_i^B}}, \quad (6)$$

где $\bar{C}^B$ – средние затраты на производство единицы брендированного товара; $\bar{C}^N$ – средние затраты на производство единицы небрендированного товара; $\bar{P}^B$ – средняя цена единицы брендированного товара; $OC_{год}^B$ – годовые операционные затраты на производство брендированного товара; $OC_{год}^N$ – годовые операционные затраты на производство небрендированного товара; $\bar{Q}_{год}^B$ – среднегодовой объем продаж брендированного товара; $\bar{Q}_{год}^N$ – среднегодовой объем продаж небрендированного товара. Отрицательное значение коэффициента экономия на издержках/цена свидетельствует о наличии экономии по издержкам, значение, равное нулю, говорит о паритете по издержкам, и значение данного коэффициента отражает превышение издержек производства брендового товара над издержками на производство небрендированного аналога. Более универсальная формула (2) определения стоимости бренда на основе данного метода несколько видоизменяется и преобразуется в формулу (7):

$$V_B = (M_B - k_{Ec/P}) \cdot \bar{P}_B \cdot \bar{Q}_{год}^B \cdot n. \quad (7).$$

2. Метод дополнительного объема выделяется в стандарте оценки бренда совместно с методом дополнительной прибыли [21]. Данный метод предполагает, что если бренд обладает определенной силой, то она может реализовываться не только в повышении маржи, но и при ценовом паритете с конкурентами в большем объеме продаж. Тогда формальное определение стоимости бренда данным методом видоизменяется (8):

$$V_B = (Q_{год}^B - Q_{год}^N) \cdot P \cdot R^{продажи} \cdot n, \quad (8)$$

где $Q_{год}^B$ – это годовой объем продаж брендированного товара; $Q_{год}^N$ – годовой объем продаж небрендированного товара; P – рыночная цена товара; $R^{продажи}$ – рентабельность продаж; n – период оценки. Естественно, что если номенкла-

тура обширна, то стоимость бренда определяется как сумма прибыли полученной от различия в объеме сбыта по разным наименованиям продукции компании.

В стандарте рекомендуется данные методы использовать совместно, поскольку бренд способен обеспечить как прирост в цене, так и прирост в объеме продаж, что отражается формулой 9.

$$V_B = ((M_B - k_{Ec/P}) \cdot Q_{\text{сод}}^B + (Q_{\text{сод}}^B - Q_{\text{сод}}^N) \cdot (R^{\text{продаж}} - (M_B - k_{Ec/P})) \cdot \overline{P}_B \cdot n. \quad (9)$$

Данная формула позволяет учесть уже и возможные эффекты, связанные с затратами, что рекомендуется в стандарте [21].

3. Метод роялти, по-другому называемый методом освобождения от роялти [18, 21], преимущества в расходах [4], состоит в том, что оценивается сумма выплат, которые фирма должна была бы сделать, если бы она не владела собственной торговой маркой, а приобретала ее со стороны. Данный метод предполагает учет возможной суммы за пользование аналогичной торговой маркой в данной отрасли. Использование этого метода проблемно, поскольку компании не раскрывают данных о подобных соглашениях, для проведения оценки этим методом необходимо опираться на конкретную сделку. Получение документального подтверждения о такой сделке является крайне сложной проблемой, поэтому данный метод основывается на информации, получаемой из неофициальных источников, кроме того, если такие сделки уникальны, то удельный вес получаемый данным методом в рамках подхода является крайне низким. Формальное определение стоимости данным методом можно представить следующим образом (10):

$$V_B = \sum_{t=1}^n R_t^{\text{сод}}, \quad (10)$$

где $R_t^{\text{сод}}$ – стоимость лицензионного соглашения в t -том году; n – количество лет осуществления выплат роялти либо срок регистрации торговой марки. В отечественной практике срок регистрации торговой марки составляет 10 лет. В свою очередь, стоимость лицензионного соглашения определяется на основе следующей формальной модели, даже если она в явном виде не присутствует, поскольку покупатель лицензии предполагает, что ставка роялти не должна быть больше удельного показателя надбавки за бренд в цене товара (формула 11 [12, с. 322] была несколько видоизменена нами).

$$R_t^{\text{сод}} = \sum_{i=1}^m Q_i \cdot P_i \cdot R_i \cdot K_t^D \cdot \gamma, \quad (11)$$

где Q_i – объем продаж i -того наименования лицензируемого товара; P_i – цена i -того наименования лицензируемого товара; R_i – ставка роялти в долях для i -того наименования лицензируемого товара, γ – коэффициент распределения; K_t^D – коэффициент дисконтирования, соответствующий t -тому году.

В зависимости от особенностей денежного потока в отрасли целесообразно будет определить коэффициент распределения γ [9] и учесть его в стоимости лицензионного соглашения.

Несмотря на неоднозначность данного метода и сложности с его реализацией, компания *Brand Finance* выбрала данный метод в качестве основного используемого при оценке брендов по той причине, что этот метод основан на независимых данных по документально подтвержденным сделкам, совершенным третьими сторонами, что обеспечивает определенное основание для оценки бренда, отличное от мнения экспертного сообщества, следовательно, отражает честную стоимость бренда в большей степени. Этот метод модифицировался в данной организации, и при его определении учитываются не только возможные освобождения от роялти, но и биржевые данные и оценки силы бренда и динамика ВВП, исторические данные по прибыли фирмы, динамика роста фирмы, что дает возможность посчитать будущий поток роялти в компании и продисконтировать данный поток с использованием соответствующей нормы дисконта [18].

4. Метод поступлений или метод дохода по акциям, в стандарте называется методом расщепления доходов [21] имеет ряд ограничений, связанных с прозрачностью деятельности фирмы, ее организационно-правовой формой. Кроме того, данный метод предполагает наличие значительной аналитической базы, с помощью которой можно определить удельные показатели дохода, приходящиеся на материальные и нематериальные активы, в нашем случае более значимым является влияние бренда и других, отличных от бренда, факторов на доходы компании. Если отсутствует аналитическая база, то вполне реалистично использовать экспертный метод оценки для выявления удельного показателя вклада бренда в доходы компании, в данном случае значимость бренда определяется прямым методом. Удельный вес вклада бренда в доходы определяется по формуле (12).

$$d_B = \frac{\sum_{j=1}^m d_j^B \cdot k_j}{\sum_{j=1}^m k_j}, \quad (12)$$

где d_j^B – удельный показатель бренда в формировании доходов компании, определенный j -тым экспертом; k_j – коэффициент компетентности j -того эксперта. Для расчета стоимости бренда данным методом необходим показатель P/E-ratio, определяемый как отношение рыночной цены акции к чистому годовому доходу по акции, который, в итоге, определит количество лет, которое учитывается при определении стоимости бренда. Стоимость бренда с использованием метода поступлений определяется по формуле (13).

$$V_B = d_B \cdot \overline{R_{\infty}} \cdot \text{P/E - ratio}, \quad (13)$$

где $\overline{R_{\text{год}}}$ – это среднегодовой доход. Таким образом, рассмотренный метод актуален только в отношении компаний, чьи акции получают рыночную оценку через обращение на торговых площадках или через производные финансовые инструменты.

Своеобразная модификация данного метода разработана компанией *MillwardBrown Optimor*. Определение стоимости бренда здесь осуществляется в три шага [19]. Во-первых, рассчитывается стоимость «брендированного бизнеса» (14) на основе выделения доли товаров под определенным брендом в корпоративной прибыли.

$$BBV = d_b \cdot E^{\text{corp}} \cdot BM, \quad (14).$$

где BBV – стоимость брендированного бизнеса; d_b – доля товаров под определенным брендом в формировании прибыли корпорации; E^{corp} – прибыль корпорации; BM – мультипликатор бренда, на основе которого текущие доходы превращаются в прогнозные [19], аналог P/E-ratio.

Вторым шагом является определение вклада бренда в формирование прибыли «брендированного бизнеса», такое определение осуществляется с использованием качественных методов оценки бренда, шкалирования и посредством математических моделей, являющихся интеллектуальной собственностью компании *MillwardBrown Optimor*, без использования экспертных оценок превращение полученных данных в процентный показатель вклада бренда в формирование прибыли, стоимость бренда определяется по следующей формуле (15):

$$V_B = BBV \cdot BC, \quad (15).$$

где BC – удельный показатель вклада бренда в доходы «брендированного» бизнеса.

5. Метод многопериодного избыточного дохода [21] очень похож на метод поступлений, но основное отличие состоит не в прямом определении роли бренда, а в остаточном подходе. Роль бренда определяется только после того, как определена роль всех остальных факторов в формировании прибыли фирмы (16):

$$d_B = 1 - d_{\text{tan}} - d_{\text{int}}, \quad (16)$$

где d_{tan} – суммарная доля в формировании прибыли, приходящаяся на материальные активы; d_{int} – суммарная доля в формировании прибыли, приходящаяся на нематериальные активы. Стоимость бренда определяется по формуле (17):

$$V_B = \sum_{t=1}^n \frac{P_t \cdot d_B}{(1+r)^t}, \quad (17)$$

где P_t – прибыль компании в период t ; r – ставка дисконта.

6. Метод дисконтированной стоимости будущих доходов, в стандарте называемый метод прироста денежного потока [21], предполагает проведение процедуры дисконтирования в отношении суммы премии за бренд в течение жизненного цикла бренда. Определение стоимости бренда в соответствии с данным методом представлено формулой (18):

$$V_B = \sum_{t=1}^n \frac{BM_t}{(1+r)^t}, \quad (18)$$

где BM_t – премия за бренд в t -тый период; n – продолжительность жизненного цикла бренда.

Определение премии за бренд в каждый из периодов (BM_t) связано с прогнозированием денежных поступлений и определение данного значения можно получить через адаптацию части формулы 2, в результате чего получается формула (19):

$$MB_t = M_t^B \cdot \sum_{i=1}^m P_{it} \cdot Q_{it}, \quad (19)$$

где M_t^B – удельный показатель надбавки за бренд в цене товаров в t -тый период; P_{it} – цена i -того наименования изделия в период t ; Q_{it} – объем продаж i -того наименования изделия в t -тый период.

Проблема жизненного цикла бренда не имеет окончательного решения. Можно привести примеры брендов, которые существуют более сотни лет, но это, как правило, сильные мировые бренды, например, *Coca-Cola*, есть примеры брендов, которые очень быстро уходили с рыночной арены, например, банк «Империял». Так, рекомендуется принимать срок в 10 лет в качестве периода жизненного цикла бренда [12, с. 323]. Целесообразность такого решения можно обосновать двумя моментами. Во-первых, период регистрации товарного знака составляет 10 лет, после чего он нуждается в продлении регистрации. Во-вторых, если мы рассмотрим показатель P/E-ratio, использовавшийся в описанном выше методе и, по своей сути, представляющий количество лет, за которое стоимость акции будет выплачена в виде дивидендов, при сохранении текущих выплат в будущем, то увидим, что 10 лет являются серединой между минимальным значением по S&P500 P/E ratio (5,31 в декабре 1917) и средним значением (15,5), что может рассматриваться как граница между недооцененностью и справедливой оценкой на развитых рынках, а для нематериальных активов целесообразно принять нижнюю границу справедливой оценки. Большинство известных оценочных компаний выбирают срок в пять лет [17, 18, 19], что предполагает учет турбулентности внешней среды, неустойчивость потребительских предпочтений, сокращение продолжительности жизненных циклов большинства товаров.

Второй значимой проблемой при реализации данного метода является определение нормы дисконта, числовое значение которой в отношении оценки бренда не может быть однозначно определяемым. Есть несколько подходов

к определению ставки дисконта, но по своей сути – это либо модификация модели CAPM, дополненной кумулятивным построением (бета-метод компании *Brand Finance*) [12, с 320; 18], либо математическое моделирование рисков, на основе кумулятивного построения (S-кривая *Interbrand*) [13, с. 23; 5].

7. Метод дисконтированного денежного потока предполагает определение ценности бренда как суммы дисконтированной прибыли, приходящейся на долю бренда за 5–10 лет и дисконтированной остаточной стоимости бренда на конец периода оценки. Строгое выражение данного метода представлено формулой (20):

$$V_B = \sum_{t=1}^n \frac{d_B \bullet P_t^E}{(1+r)^t} + \frac{RV_n^B}{(1+r)^n}, \quad (20)$$

где d_B – вклад бренда в прибыль компании; P_t^E – ожидаемая прибыль компании в период t ; r – норма дисконта; n – количество периодов в жизненном цикле бренда; RV_n^B – остаточная стоимость бренда на конец периода оценки. Для определения остаточной стоимости бренда на конец периода оценки целесообразно воспользоваться моделью Гордона, адаптировав традиционную формулу для целей определения стоимости бренда, она примет следующий вид (21):

$$RV_n^B = \frac{d_B \bullet P_{n+1}^E}{r - g}, \quad (21)$$

где P_{n+1}^E – ожидаемая прибыль компании в постпрогнозный период; g – ожидаемый темп роста прибыли в постпрогножном периоде.

Хронологически первая и одна из наиболее проработанных методик определения стоимости торговой марки в рамках этого метода предлагается компанией *Interbrand*, кроме того данная методика была сертифицирована по стандартам качества ISO [5, 17] на основе показателя добавленной экономической стоимости – EVA.

Доходные методы в значительной степени являются прогнозными и потому достаточно условными, но все-таки они предлагают некоторый ориентир в данном непростом вопросе, кроме того, они ориентируются на настоящее и на будущее, на те показатели прибыли, которая генерируется брендом, хотя очевидно, что отнесение части суммы генерируемой прибыли на бренд может быть ошибочным, но достаточно проблематичным является определение будущего безошибочно. Ожидание потока доходов и способность бренда его генерировать наиболее корректно отражает особенности бренда и мотивацию инвестирования в его развитие. Оценка бренда не может дать абсолютно верного результата, проведенная различными методами в рамках одного подхода оценка одного и того же бренда может показать существенные расхождения. Так, если сравнивать оценки трех крупнейших мировых консалтинговых компаний, специализирующихся на брендинге и составлении рейтинга брендов, то одним

из самых ярких примеров расхождения является оценка бренда Google в 2010 году: *Interbrand* оценивает его в 43,56 млрд долл. [17], *MillwardBrown Optimor* – в 114,26 млрд долл. [18], а *Brand Finance* – в 39,19 млрд долл. [19]. Все три компании проводят оценку в рамках методологии доходного подхода. Затратные методы в значительной степени снимают условность доходных методов, они оперируют с более реалистичными цифрами. Они отражают выплаты на создание бренда, но они не являются достаточным условием для стоимости бренда, поскольку представляют собой, по сути, безвозвратные затраты (sunk cost), если обратиться к понятиям экономической теории. Сравнительный подход к оценке брендов предлагают не все исследователи, например, Т. Бурцева, А. Кузнецова, Н. Миронова не выделяют такую группу методов [2], у И. Гвоздецкой один из предлагаемых сравнительных методов очень похож на метод дополнительного дохода [5, с. 68], а Н. Тесакова и В. Тесаков сравнительный метод определения соотносят с методом роялти [14, с. 236]. Сравнительные методы оценки стоимости бренда предполагают проведение рыночных сравнений. В сущности, доходные методы также основываются на ординалистском подходе, а потому не лишены сравнительной составляющей. Оценка бренда не является застывшей конструкцией и требует дальнейших поисков и путей повышения точности и корректности оценок.

Библиографический список

1. Аакер Д. Создание сильных брендов. – М.: ИД Гребенникова, 2003. – 340 с.
2. Бурцева Т., Кузнецова А., Миронова Н. Методологические основы оценки стоимости бренда // *Маркетинг*. – 2009. – № 3. – С. 111–124.
3. Важенина И.С. Имидж, репутация и бренд территории. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2013. – 408 с.
4. Валдайцев С.В. Оценка интеллектуальной собственности. – М.: Экономика, 2009. – 472 с.
5. Гвоздецкая И. Методы оценки стоимости брендов // *Маркетинг*. – 2009. № 1. – С. 61–74.
6. Грегори Дж. Брендинг и репутационный капитал. Электронный ресурс. Заглавие с экрана. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2008/1824>. Дата обращения 03.04.2011.
7. Зотов В.В. Ценность бренда. – М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2005. – 167 с.
8. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда. – М.: Вершина, 2007. – 448 с.
9. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477. Консультант плюс.
10. Минакова С.М., Минаков В.М. Прогнозирование финансовой устойчивости: основные методики и проблемы их решения. – Электронный ресурс, заглавие с экрана. – Режим доступа: <http://www.osmu.odessa.ua/public/other/publishing/checkal34/3405.pdf>. Дата обращения 04.08.2013

11. Минетт С. Промышленный маркетинг: Принципиально новый подход к решению маркетинговых задач. – М.: Вильямс, 2003. – 208 с.
12. Оценка бизнеса: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 736 с.
13. Самые ценные российские бренды 2010. 40. Interbrand. 23 с. Электронный ресурс. Заглавие с экрана. Режим доступа: <http://www.interbrand.com/ru/knowledge/BestRussianBrands2010RU>. Дата обращения 01.08.2013.
14. Тесакова Н.В., Тесаков В.В. Бренд и торговая марка. – СПб.: Питер, 2004. – 267 с.
15. Чеботарев Н.Ф. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник. М.: Дашков и Ко, 2009. – 256 с.
16. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятий (бизнеса). – Новосибирск: НГТУ, 2003. – 128 с.
17. Best Global Brands 2010. Electronic resource. Title from the screen. Mode of access: <http://www.interbrand.com/ru/best-global-brands/Best-Global-Brands-2010.aspx>. Date of reference: 07.04.2011.
18. Brand Finance Global 500. The annual report on the world's most valuable brands. March 2010. Electronic resource. Title from the screen. Mode of access: http://brandfinance.com/images/upload/2010_global500.pdf Date of reference: 20.05.2011.
19. BRANDZ. Top 100 Most Valuable Global Brands 2010. Electronic resource. Title from the screen. Mode of access: http://www.millwardbrown.com/Libraies/Optimor_BrandZ_Files/2010_BrandZ_Top100_Report.sflb.ashx. Date of reference: 20.05.2011.
20. Jensen M., Klastrup K. Towards B2B Customer-Based Brand Equity Model // Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing. – 2008. – Vol. 16. # 2. P. 122–128.(102)
21. Overview of ISO 10668: Brand Valuation. Requirements for Monetary Brand Valuation. Electronic resource. Title from the screen. Mode of access: http://brandfinance.com/images/upload/iso0668_overview_ami_brandfinance.pdf. Date of reference: 13.08.2013.
22. Rao V., Agarval M., Dahlhoff D. How is Manifest Branding Strategy Related to Intangible Value of a Corporation? // Journal of Marketing. – 2004. – Vol. 68. – P. 126–141.

РАЗРАБОТКА ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОТВЕТСТВЕННОСТИ АГЕНТОВ ПУБЛИЧНО-ВЛАСТНЫХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ УРАВНЕНИЙ Г. БЕККЕРА¹

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS DEVELOPING OF THE RESPONSIBILITY PERFORMANCE EVALUATION AT PUBLIC AUTHORITY AGENTS ON THE BASIS OF G.BECKER EQUATIONS

Р.А. Самсонов, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
SamsonovR@yandex.ru, R.A. Samsonov

Аннотация. В рамках разработанной автором экономической теории ответственности публично-властных структур развиваются экономико-математические модели оценки эффективности ответственности агентов публично-властных структур в системе экономических отношений общества на основе использования уравнений ожидаемой полезности от правонарушений и от положительных нобелевского лауреата по экономике Г. Беккера.

Abstract. Economic theory of public authority responsibilities developed by the author fosters economic and mathematical models developing of the responsibilities performance evaluation models at public authority agents in the system of society economic relations using expected utility equations from law infringements and benefactions revealed by Nobel Prize winner in Economics Gary Becker.

Ключевые слова: оценка, эффективность, полезность, ретроспективная и перспективная ответственность, агенты публично-властных структур.

Keywords: evaluation, efficiency, utility, retrospective and prospective responsibility, public authority agents.

Одной из наиболее важных проблем в развитии общества является безответственность власти. Эффективное решение данного вопроса может способствовать преодолению и минимизации потерь от коррупции, бюрократизма и монополизма и, как следствие, росту благосостояния общества.

В рамках разработанной автором экономической теории ответственности публично-властных структур были сформулированы и обоснованы основные гипотезы и положения, имеющие фундаментальное и прикладное значение: положительная взаимосвязь между ответственностью публично-властных структур и благосостоянием обществ в контексте исторического развития, дуплекс-эффект ретроспективной и перспективной форм ответственности публично-властных структур и экстернальный механизм их воспроизводства в обществе, а также сформулированы основные принципы ответственности агентов власти [2–6]. Для моделирования ответственности агентов публично-властных структур по аналогии были использованы уравнения нобелевского лауреата по экономике Г. Беккера [1, 8]. На этой основе в настоящей статье разрабатываются

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, а его результаты предполагается использовать в научном проекте №15-06-05376 А «Исследование социально-трудовых отношений на предприятиях в решении проблем преодоления трудового оппортунизма».

экономико-математические модели оценки эффективности ответственности агентов публично-властных структур в системе экономических отношений общества.

Ответственность, как экономическая категория, представляет собой причинно-следственную связь между правилом поведения, установленным в норме, и последствиями для субъектов-адресатов, выражающимися в зависимости от результатов их деятельности либо в определенных издержках (наказание – принцип «кнута»), либо в выгодах (поощрение – принцип «пряника»). То есть экономически ответственность характеризуется стимулированием принятия субъектом издержек и/или выгод от своей прошлой, настоящей и будущей деятельности, которые установлены в нормах «правил игры». Причем человеческое поведение может реализовываться как в активной (действие), так и в пассивной (бездействие) формах деятельности. В противоположность ответственности, безответственность характеризуется возможностью возникновения ситуации произвола, в которой субъекты вольны в выборе путей реализации собственных интересов, принимая издержки и выгоды от результатов своей деятельности, либо избегая их.

Ответственность по хронологическому критерию «направленность механизмов действия причинно-следственных связей» предлагается классифицировать на «ретроспективную» ответственность, связанную со стимулированием соблюдения установленных в прошлом управомочивающих и запретительно-ограничительных норм (по принципу *ex post*), и «перспективную» ответственность, активизирующую мотивы на осуществление обязательств, обязанностей и достижение целевых индикаторов позитивных норм в будущем (по принципу *ex ante*).

Экономическая трактовка ответственности, предлагаемая автором, позволяет выявить и математически описать ее основные и производные структурные факторы, влияющие на качество и результативность в деятельности агентов публично-властных структур в обществе. Таким образом, становится возможным на основе разрабатываемых экономико-математических моделей провести теоретическое исследование и практическую оценку эффективности механизмов ответственности агентов публично-властных структур в системе экономических отношений общества.

Уравнение ожидаемой полезности агентов публично-властных структур от нарушения и/или невыполнения норм «правил игры» может быть получено путем использования по аналогии и доработки уравнения ожидаемой полезности от правонарушения Г. Беккера [1, с. 294]:

$$EU_j = p_j U_j(X_j - f_j) + (1 - p_j) U_j(X_j). \quad (1)$$

Для построения искомого уравнения в модели необходимо дополнительно учесть такие существенные факторы, как дисконтирование денежных потоков во времени, вероятность идентификации агентов публично-властных структур при нарушении и/или невыполнении норм «правил игры», прямые издержки на подготовку и реализацию нарушения и/или невыполнения норм «правил иг-

ры» и упущенная выгода агентов публично-властных структур от потери легальной деятельности. С учетом предложений можем записать искомое уравнение (2):

$$EU_j^- = p_0^s \times p_0^f \times U_j(X_0 - C_0 - f_0 - V_0) + \sum_{t=1}^T p_t^s \times p_t^f \times U_j \left(\frac{X_t - C_t - f_t - V_t}{\prod_{i=1}^t (1 + d_i)} \right) + \\ + (1 - p_0^s \times p_0^f) \times U_j(X_0 - C_0) + \sum_{t=1}^T (1 - p_t^s \times p_t^f) \times U_j \left(\frac{X_t - C_t}{\prod_{i=1}^t (1 + d_i)} \right) \quad , \quad (2)$$

где EU_j^- – ожидаемая полезность j -го агента публично-властных структур от нарушения и/или невыполнения норм «правил игры»; X_t – доход или выигрыш (как денежный, так и психологический) агентов публично-властных структур от нарушения и/или невыполнения норм «правил игры» в период времени t ; C_t – прямые затраты агентов публично-властных структур на подготовку и реализацию нарушения и/или невыполнения норм «правил игры» в период времени t ; V_t – упущенная выгода агентов публично-властных структур от потери легальной деятельности в период времени t ; f_t – следует интерпретировать как денежный эквивалент наказания агентов публично-властных структур за нарушения и/или невыполнения норм «правил игры» в период времени t ; U_j – функция полезности j -го агента публично-властных структур, характеризующая отношение к риску (предпочтение риска определяется условием $U_j'' > 0$, нейтральность к риску – условием $U_j'' = 0$, а неприятие риска – условием $U_j'' < 0$); p_t^s – вероятность идентификации агентов публично-властных структур за нарушения и/или невыполнения норм «правил игры» в период времени t ; p_t^f – вероятность наказания агентов публично-властных структур за нарушения и/или невыполнения норм «правил игры» в период времени t ; j – индекс конкретного агента публично-властных структур; d_i – ставка дисконтирования за интервал с номером i .

Из исследований Г. Беккера [1, с. 301–302, 306, 333] следует, что *нарушители в предельном случае предпочитают рисковать*. Таким образом, преодоление нарушений и/или невыполнений норм «правил игры» требует реализации принципа «*правонарушения себя не окупают*», что определяет оптимальные значения переменных уравнения.

В свою очередь, уравнение ожидаемой полезности агентов публично-властных структур от соблюдения и/или выполнения норм «правил игры» также

может быть получено по аналогии и с учетом необходимости доработки из уравнения ожидаемой полезности от благодеяний Г. Беккера [1, с. 333]:

$$EU_j = q_j U_j(Y_j + a_j) + (1 - q_j) U_j(Y_j) \quad (3)$$

Построение данного уравнения также требует дополнительного учета показателей дисконтирования денежных потоков во времени, вероятности идентификации агентов публично-властных структур при соблюдении и/или выполнении норм «правил игры» и прямых издержек агентов публично-властных структур на подготовку и реализацию соблюдения и/или выполнения норм «правил игры». Таким образом, можем записать искомое уравнение (4):

$$EU_j^+ = q_0^s \times q_0^a \times U_j(Y_0 - I_0 + a_0) + \sum_{t=1}^T q_t^s \times q_t^a \times U_j \left(\frac{Y_t - I_t + a_t}{\prod_{i=1}^t (1 + d_i)} \right) + \\ + (1 - q_0^s \times q_0^a) \times U_j(Y_0 - I_0) + \sum_{t=1}^T (1 - q_t^s \times q_t^a) \times U_j \left(\frac{Y_t - I_t}{\prod_{i=1}^t (1 + d_i)} \right) \quad (4)$$

где EU_j^+ – ожидаемая полезность j -го агента публично-властных структур от соблюдения и/или выполнения норм «правил игры»; Y_t – доход (как денежный, так и психологический) агентов публично-властных структур от легальной деятельности в период времени t ; I_t – прямые издержки агентов публично-властных структур от легальной деятельности в период времени t ; a_t – следует интерпретировать как денежный эквивалент поощрения агентов публично-властных структур за соблюдения и/или выполнения норм «правил игры» в период времени t ; U_j – функция полезности j -го агента публично-властных структур, характеризующая отношение к риску (предпочтение риска определяется условием $U_j'' > 0$, нейтральность к риску – условием $U_j'' = 0$, а неприятие риска – условием $U_j'' < 0$); q_t^s – вероятность идентификации агентов публично-властных структур за соблюдения и/или выполнения норм «правил игры» в период времени t ; q_t^a – вероятность поощрения агентов публично-властных структур за соблюдения и/или выполнения норм «правил игры» в период времени t ; j – индекс конкретного агента публично-властных структур; d_i – ставка дисконтирования за интервал с номером i .

Как показал Г. Беккер [1, с. 332–333], *благодетели в предельном случае предпочитают не рисковать*. В данном случае усиление соблюдения и/или выполнения норм «правил игры» требует реализации принципа «благодеяния себя окупают», что определяет оптимальные значения переменных уравнения. Осуществление рассмотренных принципов делает «добро» выгодным, а «злу» – вменяет издержки.

Агенты публично-властных структур обладают, как правило, низкой склонностью к риску (в отличие от большинства преступников [1, с. 292–297]). Стремление бюрократов освободиться от ответственности за ошибки ведет к возникновению эффекта «нерасположенности к риску» [7, с. 202–203]. Поэтому механизмы ретроспективной и перспективной ответственности реализуют наиболее сильное воздействие на соблюдение и выполнение норм «правил игры» преимущественно посредством регулирования тяжести наказания. Аналогичный эффект на соблюдение и выполнение норм «правил игры», только с обратным знаком, механизмы ретроспективной и перспективной ответственности оказывают на основе регулирования доходов субъектов власти от их легальной деятельности. Следует учитывать, что доходы субъектов власти от легальной деятельности в случае использования механизмов перспективной ответственности, стимулирующих достижения целей, выполнения обязательств и обязанностей, содержат дополнительную надбавку (бонус) за результативность, отсутствующую, как правило, в институциональных механизмах ретроспективной ответственности.

Может показаться, что вероятность ответственности, как фактор стимулирования, через механизмы наказания и поощрения в ситуации низкой склонности субъектов власти к риску имеет для них второстепенное значение. Такой вывод правомерен для ретроспективной ответственности, так как ее стимулирующие механизмы *ex ante* находятся в потенции (пока не нарушены нормы «правил игры» *ex post*) и поэтому для принципалов имплицитны. Но механизмы перспективной ответственности устроены иначе. Вероятность стимулирующего негативного и позитивного воздействия в механизмах перспективной ответственности агентов власти *ex ante* стремится к единице по причине ее сильной эксплицитности для принципалов, заметно повышая значимость данного параметра.

Огромное влияние на механизмы реализации ретроспективной и перспективной ответственности оказывает уровень доходов от нарушения и невыполнения норм «правил игры», выступающий главным мотивом поведения агентов-оппортунистов. Причем если нарушения норм «правил игры» с ретроспективной ответственностью могут сопровождаться получением доходов различной величины, то невыполнения норм «правил игры» с перспективной ответственностью, за редким исключением (имеется в виду саботаж со стороны чиновников определенных институциональных проектов с целью лоббирования групп специальных интересов за коррупционные вознаграждения или по принципу «вращающихся дверей»), не ведут к получению сколько-нибудь значимых доходов, кроме возможной экономии ресурсов от несостоявшихся трансакций. Поэтому нарушения норм «правил игры» с ретроспективной ответственностью

содержат в себе большую мотивационную основу в виде доходов, нежели невыполнения норм «правил игры» с перспективной ответственностью, не позволяющие извлекать существенной выгоды.

Важное значение имеют динамические отличия ретроспективной ответственности от перспективной. Во-первых, в случае ретроспективной ответственности доходы от нарушения норм «правил игры», как правило, присваиваются сразу (в базовом периоде времени), тогда как издержки наказания (или позитивные бонусы) возникают в будущем, на более поздних стадиях (конечно, если вероятность ответственности не равна нулю). По причине наличия лагов рост ставки дисконта во времени по-разному сказывается на величине доходов от нарушения и издержек (или выгод) ответственности, разумеется, в пользу первых. В условиях перспективной ответственности ситуация иная, так как издержки (или премии) ответственности начинают догонять выгоды от невыполнения норм «правил игры» за счет сокращения лагов посредством контроля по принципу *ex ante*. Во-вторых, агенты публично-властных структур зачастую имеют ограниченный период времени пребывания у власти, что закономерно повышает их личную ставку дисконта, увеличивая ценность доходов от нарушений норм «правил игры» в базовом периоде и уменьшая значимость издержек (или выгод) ответственности в будущем, особенно это касается политических должностей. Перспективная ответственность, в сравнении с ретроспективной, обладая более сжатыми лагами между невыполнением норм «правил игры» и последующей ответственностью, способна сильнее уравнивать ценность по-разному распределенных во времени доходов от невыполнения норм «правил игры» с издержками от наказания и выгодами от поощрения.

Как результат, перспективная ответственность власти в отличие от ретроспективной, будучи закреплена в нормах «правил игры» и должным образом гарантирована, реализуется, как правило, с большей результативностью.

В заключение необходимо отметить ряд ограничений, принятых в настоящем исследовании. Во-первых, в качестве упрощающих допущений в уравнениях было принято, что значения функции полезности агентов публично-властных структур при нарушении и/или невыполнении норм «правил игры» и при соблюдении и/или выполнении норм «правил игры» не изменяются во времени. Такое допущение является достаточно реалистичным, так как решения, основанные на ожидаемой полезности агентов публично-властных структур при нарушении и/или невыполнении норм «правил игры» и при соблюдении и/или выполнении норм «правил игры» принимаются в текущем, базовом периоде времени. Во-вторых, также следует подчеркнуть, что вопросу относительно совмещения функций ожидаемой полезности агентов публично-властных структур при нарушении и/или невыполнении норм «правил игры» и при соблюдении и/или выполнении норм «правил игры» автором будет посвящено отдельное, специальное исследование. В-третьих, по мнению Г. Беккера, анализ правонарушений можно расширить, включив в рассмотрение издержки и вероятность задержаний, содержания под стражей и судебных разбирательств, которые не приводят к наказанию [1, с. 294], что в определенной степени актуально и для нашего исследования.

На основе разработанных экономико-математических моделей оценки эффективности ответственности агентов публично-властных структур в системе экономических отношений общества становится возможным выработка принципов и индикаторов институционального проектирования государственной политики по преодолению безответственности власти, коррупции, бюрократизма и монополизма, что является стратегическим императивом и вектором конкурентоспособного развития современной России.

Библиографический список

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
2. Самсонов Р. Институциональный монополизм: сущность и особенности регулирования // Вопросы экономики. – 2007. – №1. – С. 140–143.
3. Самсонов Р.А. Основы экономической теории институционального монополизма // Журнал экономической теории. – 2010. – №2. – С. 203–207.
4. Самсонов Р.А. Институциональный монополизм в системе экономических отношений: монография. – Барнаул: АЗБУКА, 2012. – 116 с.
5. Самсонов Р.А. Фундаментальные гипотезы экономики ответственности публично-властных структур // Институциональная трансформация экономики: условия инновационного развития: сборник статей по материалам III Международной научной конференции (Новосибирск, 24–26 октября 2013 г.) / отв. ред. Г.П. Литвинцева. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2013. – 800 с. – С. 633–637.
6. Самсонов Р.А. Экономическая теория ответственности публично-властных структур // Журнал экономической теории. – 2013. – №3. – С. 96–108.
7. Стиглиц Дж. Э. Экономика государственного сектора; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 718 с.
8. Becker Gary S. 'Crime and Punishment: An Economic Approach', 76 Journal of Political Economy, 1968. – P.169–217.

ПО ТУ СТОРОНУ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ...!? ГИПОТЕЗА ОБ ОТНОСИТЕЛЬНОСТИ СТОИМОСТНЫХ ИЗМЕРЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА¹

BEYOND THE POSITIVE VALUE...!? HYPOTHESIS OF RELATIVITY OF ECONOMIC AREA MEASURES OF VALUE

Р.А. Самсонов, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, SamsonovR@yandex.ru,
R.A. Samsonov

Аннотация. Формулируется и рассматривается гипотеза об относительности стоимостных измерений неоднородного экономического пространства. На основе предложенной автором логической системы координат оценки экономического пространства стало возможным выявить стоимостные измерения,

¹ Статья подготовлена в контексте научной дискуссии с моим другом и учеником, главным экономистом отдела по работе с залогами ОАО «Сбербанк России» Д.И. Беляевым по поводу исследования проблематики оценки «нулевой» и «отрицательной» стоимости.

учитывающие существование не только положительной стоимости, но и наличие отрицательной стоимости, а также их противоположностей – положительной антистоимости и отрицательной антистоимости. Для целостной и синхронизированной оценки объектов экономического пространства в пределах различных стоимостных измерений разрабатываются понятие «экономическая стоимость» и специальный экономико-математический аппарат.

Abstract. The article covers hypothesis of relativity of heterogeneous economic area value changes. The logical system of coordinates of economic area evaluation developed by the author allows definition of value changes including not only positive value, but negative value and also their contraries – positive non-value and negative non-value. For the whole and timed evaluation of economic area objects within various value changes the author develops term “economic value” and other special economic and mathematical terms.

Ключевые слова: оценка, относительность, неоднородность, экономическое пространство, стоимостные измерения, положительная стоимость, отрицательная стоимость, положительная антистоимость, отрицательная антистоимость, экономическая стоимость.

Keywords: evaluation, relativity, heterogeneity, economic area, measures of value, positive value, negative value, positive non-value, negative non-value, economic value.

В начале XXI в. проблематика стоимости, исследуемая многими учеными в рамках разных научных школ, считается одним из наиболее разработанных разделов в современной экономической теории. В таких условиях становятся особенно заметными «белые пятна» на экономической карте теории стоимости. Некоторые из этих вопросов, касающиеся совершенствования оценки стоимости упущенной выгоды и введения «премии за риск» в ставку дисконта, уже получили, в том числе и в исследованиях автора [4–7], свое теоретическое разъяснение и даже разработаны методические рекомендации. При этом остается практически не изученной и теоретически не разработанной фундаментальная гипотеза о существовании «отрицательной стоимости» в экономическом пространстве, незаслуженно оставленная на периферии экономической науки в качестве аномалии, а иногда и вовсе воспринимаемая как некая схоластическая конструкция или предмет всякого рода экономической софистики и эзотерики. Но необходимо уточнить, о какой именно «отрицательной стоимости» идет речь, так как существует множество трактовок данной категории.

Научную и практическую ценность имеет, прежде всего, исследование феномена «отрицательной *меновой* стоимости», субстанция которой проявляется в обмене и определяет в процессе меновых трансакций пропорции стоимостей различных благ. Что касается возможности существования отрицательной размерности различных видов потребительной стоимости, реализующейся в пользовании, то она не вызывает сомнений и хорошо изучена на примере исследования так называемой «отрицательной полезности», понижающей уровень благосостояния потребителя. В рамках инвестиционного анализа оценка экономических объектов также может давать не только положительную, но и отрицатель-

ную [инвестиционную] стоимость чистых дисконтированных или компаундированных потоков, что вполне соответствует хозяйственной практике. В качестве наиболее показательных тому примеров можно привести оценку стоимости чистых активов предприятия и природных объектов, которые при определенных обстоятельствах (превышении стоимости обязательств над стоимостью активов имущества для конкретного субъекта) способны генерировать отрицательную инвестиционную стоимость в виде убытков, отличную по своей экономической природе от меновой, и рыночной стоимости.

Наиболее последовательно и комплексно идея о невозможности существования «отрицательной меновой стоимости» представлена в трудах Валерия и Виктора Галасюков [1], которые критикуют оценщиков, считающих, что значение величины меновой стоимости может иметь отрицательные значения, и аргументирующих свою позицию наличием в Европейских стандартах оценки недвижимости «ТЕGOVA» упоминаний отрицательной стоимости. Например:

«4.06.1. Отрицательные значения стоимости возникают тогда, когда недвижимое имущество в силу физических, юридических, финансовых или контрактных обязательств, которые налагаются на установленное законом право *владения*, генерирует отрицательный фактический или гипотетический денежный поток или требует существенных ремонтных работ. Активы становятся обязательствами или отрицательной стоимостью».

4.06.2. Отрицательные стоимости могут возникать при *владении* на правах аренды, когда величина арендной платы в соответствии с арендным договором превышает рыночную арендную стоимость, и/или когда в договоре имеются обязательные обязательства для *арендаторов*.

4.06.3. Недвижимость, которой *владеют* на основе полного права собственности, также может быть отнесена к обязательствам, если юридически обязательные затраты на ее освоение или издержки по выполнению обязательств, предусмотренных законом или обусловленных в контракте, превышают стоимость недвижимости, свободной от таких обязательств».

В разделе стандартов «ТЕGOVA», посвященном определению ключевых терминов, также дана дефиниция отрицательной стоимости: «Отрицательная стоимость – это такая стоимость, которая представляет юридическую, и, следовательно, финансовую ответственность *пользователя* или *владельца* недвижимости. Отрицательная стоимость возникает тогда, когда объекты недвижимости в соответствии с физическими, юридическими, финансовыми или контрактными обязательствами, связанными с юридическим интересом, генерируют реальные или гипотетические отрицательные денежные потоки или требуют значительных затрат на их восстановление. Такое имущество превращается в обязательство или отрицательную стоимость».

На основе анализа стандартов «ТЕGOVA» Валерий и Виктор Галасюки делают вывод, согласно которому понятие «отрицательная стоимость» проявляется

ся исключительно через потребительную стоимость объекта, так как неразрывно связано с конкретными субъектами: «пользователями» или «владельцами»¹.

При более глубоком и системном исследовании субстанции «отрицательная меновая стоимость» выявляется ряд нетривиальных вопросов, далеко выходящих за пределы рассматриваемой проблематики, и ответы на которые позволяют продвинуть понимание фундаментальных закономерностей строения и динамики стоимостных измерений экономического пространства общества.

Проблема одномерности стоимостного измерения неоднородного экономического пространства общества. Одномерность стоимостного измерения благ посредством структуры положительных цен в неоднородном экономическом пространстве не позволяет выработать системного взгляда на проявления различных форм и граней стоимости и выйти за узкие рамки консервативных, а иногда и просто ангажировано ортодоксальных, толкований и нормативных конструкций в понимании категорий «цена» и «благо».

В представленных суждениях о невозможности существования «отрицательной меновой стоимости» экономическое пространство меновых трансакций искусственно сведено до уровня конкретных правовых форм договора мены (прежде всего, купли-продажи), а поиск самой «отрицательной стоимости» априори сужен до сферы рыночных отношений. На этой основе Валерий и Виктор Галасюки делают вывод об абсурдности ситуации, при которой «продавец», отдавая товар и сумму средств, равную отрицательной меновой стоимости товара, ничего не получает от другой стороны взамен. Но почему и зачем поле исследования «отрицательной меновой стоимости» ограничивать только рыночной областью экономики? По нашему мнению, меновую стоимость необходимо исследовать не с позиции ее абсолютной замкнутости в сфере рынка, а относительно всего экономического пространства, которое очень неоднородно. Поэтому можно предположить, что меновая стоимость не нивелируется за пределами рынка, а продолжает существовать, подчиняясь несколько иным, модифицированным закономерностям воспроизводства и мены, проявляясь в измененных формах посредством экономических механизмов экстерналий и их интернализации, исследованных А.С. Пигу, Р.Г. Коузом, Д.Ж. Стиглером и др.

¹ Рассмотрим попытку логического обоснования такого вывода: «Действительно, стоимость объекта с точки зрения конкретного субъекта может быть отрицательна, но из этого вовсе не следует то, что стоимость, которой такой объект обладает на рынке, тоже может быть отрицательна. Если бы величина меновой стоимости могла принимать отрицательные значения, то мы бы могли наблюдать на рынке такие ситуации, когда продавец уговаривал бы покупателя взять у него товар, и был бы готов еще заплатить покупателю за то, чтобы тот взял у него этот товар. Такая ситуация абсурдна с экономической точки зрения и не соответствует самой сущности хозяйственной операции купли-продажи, как частного вида хозяйственных операций мены. В такой ситуации «продавец», отдавая товар и сумму средств, равную отрицательной меновой стоимости товара, ничего не получает от другой стороны взамен. То есть вместо операции мены будет иметь место операция безвозмездной передачи товара и суммы средств одним субъектом другому. Исходя из вышеизложенного, можно зафиксировать важное методологическое положение: величина меновой стоимости объекта не может быть отрицательной» [1].

Позиция, согласно которой в экономическом пространстве существует только одно измерение – «положительная меновая стоимость» (которая, будучи также инвестиционным активом, может генерировать как прибыль, так и убытки), архаична и не соответствует действительности. Иначе положительные и отрицательные экстерналии и их интернализированные субстанции, также формирующие меновые стоимости, но которые либо безвозмездно упущены с учетом понесенных затрат, либо навязаны и переложены третьим лицам и обществу в целом, следует признать излишними и отнести в разряд невидимой, экзотической «темной стоимости». Следовательно, необходимо исследование меновой стоимости и за пределами рынка, в условиях воспроизводства экстерналий.

В условиях воспроизводства положительных экстерналий наблюдается создание и выброс в экономическое пространство большого количества неоплачиваемых, дополнительных благ. При этом побочные блага, проявляющиеся через положительные экстерналии, как раз и имеют отрицательные значения меновой стоимости, так как целиком оплачиваются за счет производителей основных товаров в специфической экономической форме упущенных выгод.

В качестве примера можно привести производство книг, создающее, с одной стороны, положительную стоимость на рынке, а, с другой, – способствующее развитию образования, науки, культуры и в целом инновационного потенциала общества, что в псевдорыночном секторе экономики формирует для производителя источники появления «отрицательной меновой стоимости». Таким образом, «отрицательная меновая стоимость» проявляется посредством возникновения своего рода экономических «червоточин» рынка, а не как «зеркальное отображение» на рынке положительной стоимости, но со знаком минус. Такой подход во многом объясняет, почему все попытки поиска «отрицательной меновой стоимости» на рынке по принципу противоположности наталкивались на стоимость в пользовании (потребительную, инвестиционную стоимость и т.д.).

Кроме положительных экстерналий, как известно, в экономике существуют и отрицательные внешние эффекты. Поэтому доказательство невозможности существования «отрицательных меновых стоимостей», которое ведется только на основе исследования экономической природы благ, явно недостаточно. При таком подходе из поля зрения выпадает создание массы побочных, но реально существующих антиблаг, которые выступают полным экономическим антиподом благ, концентрируя в себе отрицательную полезность.

В условиях воспроизводства отрицательных экстерналий в нерыночном секторе экономики происходит «загрязнение» общества эмиссией огромного числа антиблаг, меновая стоимость которых по причине отсутствия рынков и принудительного, антирыночного характера их потребления оплачивается за счет третьих лиц и общества в целом. Поэтому в данном случае уже правильнее говорить не о выявленной нами отрицательной стоимости (отсутствует «цена наизнанку», как в случае с положительными экстерналиями), а о не менее загадочной «стоимостной субстанции», которая может быть определена как «положительная антистоимость». При этом не возникает упущенных выгод от выпуска побочных благ в результате положительных экстерналий, наоборот, появ-

ляются дополнительные убытки для общества и третьих лиц от навязанного им потребления антиблаг, а значит, имеет место быть положительная, но не стоимость, а антистоимость, которая имеет экономическую форму антиренты¹.

В качестве классического примера можно привести деятельность целлюлозно-бумажного комбината, создающего наряду с положительной стоимостью основного товара и положительную антистоимость антиблаг².

На основе выявленных закономерностей можно предположить, что в экономическом пространстве стоимостных измерений, содержащих в себе положительную стоимость, отрицательную стоимость и положительную антистоимость, должно существовать еще как минимум одно стоимостное измерение

¹ Данная категория часто используется в отношении экологической среды, а определение экологической антиренты, как «незаконнорожденной» сверхприбыли, предложено Ю.В. Яковцом: «По сути дела это результат хищения природных богатств и условий жизнедеятельности у будущих поколений, что потребует дополнительных затрат на воспроизводство природных ресурсов и устранение причиненного экологического ущерба» [8, с. 81].

² Наиболее полно проблему антистоимости одним из первых описал С.Г. Кара-Мурза: «Да и рыночный обмен с современниками политэкономия марксизма искажает сегодня в неприемлемой степени. Он идеализирует акт обмена, учитывая лишь движение *потребительных стоимостей* (товаров). А что происходит с антистоимостями («антитоварами») – с теми отрицательными стоимостями, которые всегда, как тень товара, образуются в ходе производства? Если бы действовал закон эквивалентного обмена стоимостями, то продавец «антитовара» должен был бы выплачивать «покупателю» эквивалент его «антистоимости». Вот тогда категории прибыли и цены отражали бы реальность. Но на деле-то этого нет! Антитовар или навязывается, без всякого возмещения ущерба, всему человечеству (например, «парниковый эффект»), или навязывается слабым – вроде захоронения отходов в Лесото или России. Но политэкономия этого не учитывает – и совершенно чудовищным образом завышает эффективность экономики капитализма.

Сегодня автомобили являются главным источником выбросов в атмосферу газов, создающих «парниковый эффект». Какую компенсацию мог бы потребовать каждый житель Земли, которому навязали этот эффект, этот «антитовар», сопровождающий продажу каждого автомобиля? Реальная его «антистоимость» неизвестна так же, как и стоимость автомобиля, она определяется через цену на рынке, в зависимости от спроса и предложения. Уже сегодня психологический дискомфорт, созданный сведениями о «парниковом эффекте» таков, что ежегодная компенсация каждому жителю Земли в 10 долларов не кажется слишком большой. А ведь этот дискомфорт можно довести до психоза с помощью рекламы (вернее, «антирекламы»), как это делается и с меновыми стоимостями. Но уже и компенсация в 10 долларов означает, что автомобилестроительные фирмы должны были бы выплатить 60 млрд долларов в год. Это означало бы такое повышение цен, что производство автомобилей сразу существенно сократилось бы. Изменился бы весь образ жизни Запада. Но об этом советский человек, верящий в закон стоимости, и не думал.

При таком «рынке наполовину», когда антистоимости навязываются человечеству или будущим поколениям без компенсации, ни о какой эквивалентности обмена стоимостями и речи быть не может. Ведь товары, которые в денежном выражении искусственно соизмеримы, что и оправдано трудовой теорией стоимости, в действительности несоизмеримы (мы обычно даже не знаем, какая «тень» стоит за данным товаром). Килограмм яблок несоизмерим с книгой той же цены, ибо при производстве яблок энергетические запасы Земли возрастают, а при производстве книги – снижаются. Закон стоимости – полная мистификация реальных отношений. На нем основана самоубийственная экономика индустриальной цивилизации» [3].

в виде отрицательной антистоимости, в котором производитель антиблаг оплачивает их выпуск и потребление в экономике, компенсируя вред, причиненный окружающей среде, обществу и третьим лицам. Таким образом, описывается ситуация интернализации отрицательных экстерналий, когда причиненный вред приобретает форму экономического ущерба, который подлежит оценке и компенсации в виде налогов, штрафов, лицензионных или иных платежей. Соответственно, возникают специальные квазирынки, на которых обращаются превращенные антиблага, приобретшие экономическую форму антитоваров.

Наиболее известным примером такого рода квазирынка является экономический механизм «Киотского протокола», который регулировал выбросы в атмосферу парниковых газов посредством распределения и торгового оборота квот. Следует подчеркнуть, что по своей экономической природе квазирынки являются гибридными институциональными структурами, в которых большую роль наряду с рыночными транзакциями играют административные регуляторы и контракты, что гипертрофированно политизирует данный институт.

Проблема аттракции стоимостных измерений в неоднородном экономическом пространстве общества. Выявленная многомерность стоимостных измерений неоднородного экономического пространства делает целесообразным дополнение закрепленных в Федеральных стандартах оценки видов стоимости (рыночная, ликвидационная, кадастровая и инвестиционная) категорией «экономическая стоимость». По своей субстанции экономическая стоимость имеет композитную архитектуру (предложим метафору – «пигуанская стоимость»), охватывая воспроизводство рыночных и нерыночных благ и антиблаг по положительным и отрицательным ценам, которые при этом могут быть как эксплицитными, так и имплицитными. Такое решение оправдано с позиции необходимости учета и оценки интересов общества и государства при реализации инвестиционных проектов и социальных программ.

Стихийность и отсутствие принуждения при возникновении «отрицательной меновой стоимости», а с другой стороны, переложенный и навязанный характер воспроизводства «положительной меновой антистоимости» объясняются имплицитностью цен и нерыночной природой возникающих при этом благ и антиблаг. В этом как раз и заключается основное отличие экономической стоимости, способной учитывать экстерналии и квазирыночные стоимостные измерения, от рыночной стоимости, представляющей, по сути, лишь одно, положительное стоимостное измерение. В теории при интернализации экстерналий имплицитные цены нерыночных благ и антиблаг должны приобретать эксплицитный характер и входить в состав рыночной и квазирыночной стоимости, аннигилируя при этом экстерналии стоимостные измерения. Но на практике вероятность полной аннигиляции дополнительных стоимостных измерений стремится к нулю по причине наличия транзакционных издержек интернализации экстерналий, а также других «провалов» рынка и государства.

Формула оценки экономической стоимости в общем виде может быть записана в форме следующей математической записи, которая еще требует своей дальнейшей теоретической проработки и обоснования:

$$\mathcal{E}C = PC - OA + (OC - PA),$$

где $\mathcal{E}C$ – экономическая стоимость; PC – положительная стоимость; OA – отрицательная антистоимость; OC – отрицательная стоимость; PA – положительная антистоимость.

Анализ предложенной формулы расчета экономической стоимости открывает перед нами еще одно ранее неизученное явление в виде «отрицательной экономической стоимости», потенциально возможное получение которой означает чистый экономический ущерб интересам общества.

Проблема асинхронного воспроизводства стоимостных измерений неоднородного экономического пространства общества. Еще одним фундаментальным фактором, влияющим на стоимостные измерения неоднородного экономического пространства, является время, а точнее, его искривления в неоднородном экономическом пространстве общества. Поэтому требуется учет скорости и степени синхронизации всех процессов и элементов, формирующих различные стоимостные измерения. Таким образом, мы выходим на проблему пространственно-временного континуума воспроизводства экономической стоимости, связанную с динамичностью структуры неоднородного экономического пространства, при которой оценка и вменение отрицательных антистоимостей, отрицательных стоимостей и положительных антистоимостей в положительной цене благ также осложняется фактором времени.

Как правило, существуют достаточно большие и разнонаправленные разрывы и лаги во времени между созданием положительной стоимости товара, компенсацией за причиненный антитоваром ущерб и возникновением положительных и отрицательных экстерналий, что связано с коррупцией и лоббированием бюрократии, ассимиляционным потенциалом экологической среды и эффектом масштаба при производстве и потреблении в экономике. Наложение динамических процессов на неоднородное экономическое пространство позволяет также предположить наличие особого – временного измерения стоимости, что требует не просто дисконтирования и компаундирования денежных потоков в различных стоимостных измерениях, но и их синхронизации в одном периоде в целях корректного учета и оценки экономической стоимости.

Проблема микроэкономической близорукости стоимостных измерений в неоднородном экономическом пространстве общества. Все дискуссии относительно гипотезы существования «отрицательной меновой стоимости» до сих пор велись на уровне микроэкономического анализа, что не позволяет увидеть целостной «картину стоимости», упуская из виду потенциально возможные эмерджентные эффекты от взаимодействия стоимостных измерений неоднородного экономического пространства. При этом в настоящее время имеется очень интересный и конструктивный опыт использования макроэкономического анализа к проблематикам, традиционно считающимися прерогативой микроэкономики. Так, в конце XX в. оригинальное решение фундаментальной проблемы воспроизводства рентных отношений в обществе в части квази-ренды предложил профессор А.И. Губарь [2], основываясь на макроэкономическом подходе Д.М. Кейнса, он сформулировал и обосновал теорию «системати-

ческой ренты», которая постоянно воспроизводится в экономике, меняя лишь точки пространственной и отраслевой локализации.

Макроэкономический подход к измерению стоимости позволяет вскрыть ее комплексную и целостную экономическую природу, когда параллельно, наряду с положительной стоимостью блага, существуют иные различные стоимостные измерения, «свернутые» между субъектами, отраслями, территориями и периодами времени в неоднородном экономическом пространстве общества.

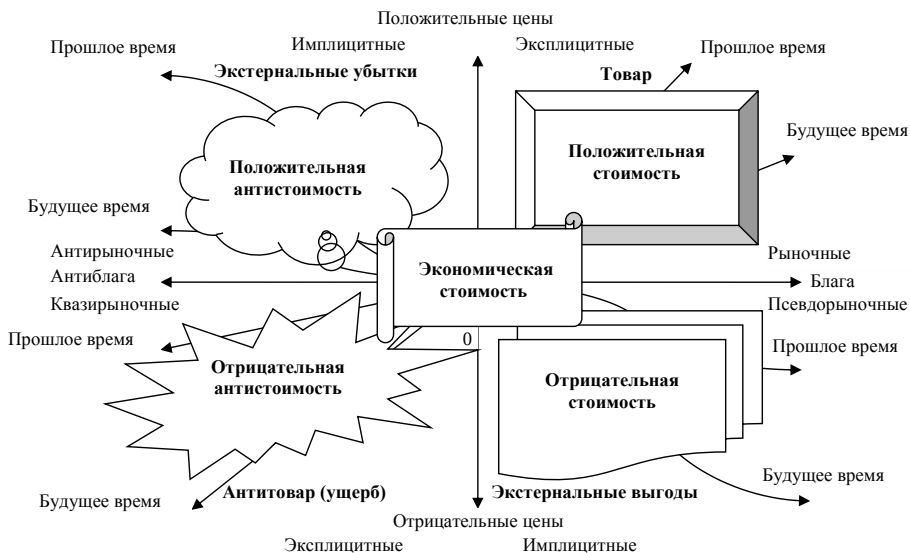
В настоящее время в статистике доминирует гипертрофированный рыночный подход к построению системы национального счетоводства, при котором расчет «валового внутреннего продукта» и производных от него показателей завышают уровень общественного благосостояния посредством включения в их состав завуалированных под рыночные цены положительной и отрицательной антистоимости. Кроме этого, отсутствуют научно обоснованные методики для учета положительных экстерналий, что занижает макроэкономические индикаторы на величину отрицательной стоимости. Поэтому система национального счетоводства должна быть дополнена специальным показателем «валовое внутреннее богатство», учитывающим существование не только рыночного, но и экстерналий (анти- и псевдорыночных) и квазирыночного стоимостных измерений в неоднородном экономическом пространстве общества.

«Оговорка про ноль» в стоимостных измерениях неоднородного экономического пространства общества. Что касается вопроса о «нулевой меновой стоимости», то Валерий и Виктор Галасюки считают невозможным ее существование и предлагают следующее обоснование: «Легко заметить, что в случае равенства величины меновой стоимости объекта нулю, никакого получения денежной величины в обмен на объект не произойдет. Более того, будут отсутствовать отношения мены, поскольку при нулевой меновой стоимости объекта продавец ничего не получит в обмен на продаваемый объект. Следовательно, величина меновой стоимости объекта не может быть равна нулю» [2].

В целом соглашаясь со сделанным выводом, необходимо дополнить аргументацию математическим наполнением: ноль, по своей сути, это отсутствие числа, поскольку символизирует (физически описывает) небытие, отсутствие объектов оценки. С позиции стоимости, причем как меновой, так и потребительной, ноль означает ее отсутствие, а раз нет предмета оценки, значит, отсутствует и нулевая стоимость. Кроме того, следует отметить, что нулевое значение стоимости может быть установлено чисто техническим решением (например, операция округления) и/или юридической фикцией (при стремлении стоимости к нулю нормативно предлагается принимать ее за ноль).

Во временном измерении стоимости число «ноль» выполняет роль точки отсчета – координат настоящего, текущего времени, в котором находится субъект оценки, и базового периода для сравнения стоимостных потоков разных измерений неоднородного экономического пространства.

Для системного исследования и наглядности описания выявленных закономерностей можно составить и нарисовать логическую систему координат стоимостных измерений неоднородного экономического пространства.



Логическая система координат стоимостных измерений экономического пространства

На основе проведенного исследования можно сформулировать **гипотезу об относительности стоимостных измерений экономического пространства**. При этом относительность стоимостных измерений определяется фундаментальным свойством самого экономического пространства общества – его неоднородностью. Дальнейшая теоретическая разработка и эмпирическая проверка гипотезы об относительности стоимостных измерений неоднородного экономического пространства имеет огромное фундаментальное и прикладное значение как для экономической науки в целом, так и для всей практики оценочной деятельности, позволяя приблизиться к пониманию экономической природы стоимостных измерений и выработке на этой основе специального математического аппарата оценки. Проверка поставленной гипотезы позволит сформулировать концептуальные основы экономической теории относительности стоимостных измерений. Кроме этого, просматривается выход на развитие теории и практики оценки стоимости, ценообразования, ренты, налогообложения, страхования, статистики, экономики благосостояния и т.д.

Библиографический список

1. Галасюк Вал., Галасюк Вик. Может ли рыночная или ликвидационная стоимость объекта оценки быть отрицательной? www.cowperwood.dnepr.net, www.galasyuk.dnepr.net, www.ccf.com.ua, www.galasyuk.com
2. Губарь А.И. Систематическая рента // Известия Алтайского государственного университета. – 1999. – №2. – С. 107–111.

3. Кара-Мурза С.Г. Манипуляция сознанием. – М.: Издательство: Эксмо, (2000) 2012.

4. Самсонов Р.А., Щербинский А.А. Совершенствование методики введения «премии за риск» в ставку дисконта при оценке эффективности инвестиционных проектов // Материалы XXXI научной конференции студентов, магистрантов, аспирантов и учащихся лицейных классов, АлтГУ 28–29 апреля 2004 г. / под ред. Н.Н. Михайлова. – Барнаул, Изд-во Алт. ун-та, 2004. – С. 72–76.

5. Самсонов Р.А. Предложения по совершенствованию методики оценки эффективности инвестиционных проектов // Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы : материалы очно-заочной международной научно-практической конференции / под ред. И.С. Межова и др. – Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2006. – Вып. 2. – С. 125–136.

6. Самсонов Р.А. Диалектика дисконтирования и компаундирования денежных притоков и оттоков в оценке эффективности инвестиционных проектов // Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы: материалы IV Международной научно-практической конференции, апрель 2010 г. / под ред. В.В. Мищенко. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2010. – Вып. 4. – 272 с. С. 235–241.

7. Самсонов Р.А. Совершенствование методики оценки стоимости упущенной выгоды: правовые, экономические и математические аспекты // Развитие управленческого консалтинга в регионах: материалы Международной научно-практической конференции, апрель 2013 г. / под ред. В.И. Звонникова, О.В. Кожевиной. – Барнаул: АЗБУКА, 2013. – С. 66–70.

8. Яковец Ю.В. Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении. – М.: ИКЦ «Академкнига», 2003. – 240 с.

ЛИКВИДНОСТЬ ИМУЩЕСТВА. ТЕОРИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ

LIQUIDITY OF PROPERTY. THEORY AND REALITY

К.Ю. Смирнов, начальник отдела по работе с залогами, Алтайское отделение №8644
ОАО «Сбербанк России», Россия, г. Барнаул, kysmirnov@yandex.ru, K.Y. Smirnov

Аннотация. Раскрывается понятие ликвидности имущества, единицы измерения ликвидности, имеющиеся методы и способы определения, градация по уровням. Описываются организации, определение ликвидности имущества для которых носит практический смысл. Делается вывод об отсутствии методик качественного и количественного определения ликвидности имущества при несомненной практической важности фактора ликвидности имущества.

Abstract. In this article the concept of liquidity of property, the liquidity unit of measure, available methods and ways of definition, gradation on levels reveals. The organizations determination of liquidity of property for which carries practical sense are described. The conclusion about lack of techniques of quality and quantitative determination of liquidity of property is drawn at undoubted practical importance of a factor of liquidity of property.

Ключевые слова: ликвидность, имущество, рыночная стоимость, ликвидационная стоимость, срок реализации.

Keywords: liquidity, property, market value, liquidating value, realization period.

Теория.

Термин «ликвидность» существует во взаимосвязи с несколькими понятиями: ликвидность предприятия, ликвидность банка, ликвидность рынка, ликвидность денег, ликвидность ценных бумаг, ликвидность имущества. В рамках данной работы мы будем рассматривать ликвидность имущества.

Обозначим определение имущества. Так как ликвидность имущества находится во взаимосвязи со стоимостью, то подразумевается возможность участия данного имущества в товарообороте. Наиболее подходящим в этом случае будет определение вещи в гражданском праве.

Вещами в гражданском праве признаются материальные, физически осязаемые объекты, имеющие экономическую форму товара. Вещи являются результатами труда, имеющими в силу этого определенную материальную (экономическую) ценность. К ним относятся не только традиционные орудия и средства производства или разнообразные предметы потребления. Вещами являются наличные деньги и ценные бумаги (ст. 128 ГК). К числу вещей в гражданском праве относятся также различные виды энергетических ресурсов и сырья, произведенных или добытых человеческим трудом и потому ставших товаром. Так, объектом гражданских прав, в частности права собственности, не может быть атмосферный воздух в его естественном состоянии (хотя у нас время от времени предпринимаются законодательные попытки объявить его таковым). Иное дело воздух или его составные части, измененные либо обособленные под воздействием труда человека (нагретый воздух – пар, «сжиженный воздух» – газ, «сжатый воздух» с помощью компрессора и т.д.). Они становятся товаром и объектом гражданского оборота. Исключение в этом отношении составляет земля и другие природные ресурсы, которые, как правило, не являются результатами труда (если не считать специально улучшенных, например мелиорированных земель или искусственных лесопосадок). Эти объекты так или иначе тоже вовлекаются в товарный оборот, хотя именно отсутствие у них свойств, присущих результатам чьего-то труда, а также их естественная ограниченность дают основания для предложений об установлении для них особого правового режима (типа никому не принадлежащего «объекта достояния народа»). В качестве объектов гражданских правоотношений земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и другие природные ресурсы тоже относятся к категории вещей. Вещи становятся объектами права собственности и других вещных прав. Ряд обязательственных отношений также связан с вещами, имея их объектом соответствующих действий обязанной стороны (должника), например, в обязательствах купли-продажи, аренды, подряда, перевозки грузов, причинения вреда имуществу. Однако понятие вещей в гражданском праве не безгранично. Как уже отмечалось, не являются вещами входящие в состав имущества права требования и пользования (*res incorporates*), а также объекты исключительных прав и охраноспособная информация (*ноу-хау*) [1].

У термина «ликвидность» существует множество сформулированных определений, суть которых можно выразить достаточно кратко – это временное свойство объекта превращаться в денежный эквивалент. И, чем выше ликвидность объекта, тем за более короткий срок его возможно реализовать по рыночной стоимости. Нужно подчеркнуть – именно по рыночной стоимости, так как снижение стоимости с целью повышения ликвидности приводит к образованию ликвидационной стоимости, которая является отдельным видом стоимости, закрепленным законодательно, и не входит в периметр данного исследования.

На основании определения ликвидности, можно предположить, что единицы измерения времени либо являются единицами измерения ликвидности, либо являются основой для расчета степени ликвидности вещи. В чистом виде количество дней (часов, месяцев и т.д.), за которое может быть реализован объект, возможно использовать для принятия управленческих решений, связанных с покупкой/продажей имущества, но, в то же время, этот показатель не обладает достаточной информативностью для проведения сравнительного анализа ликвидности данной вещи относительно других вещей, в том числе, относительно вещей, сходных по видовым и родовым признакам, но имеющих отличие в некоторых характеристиках, то есть, относящихся к рынку исследуемого объекта. Отсутствие данных сравнительных критериев и инструментов анализа может повлиять на качество принимаемых решений и, в конечном итоге, привести к материальным потерям.

В качестве попытки систематизировать объекты по величине срока реализации Комитет по оценочной деятельности Ассоциации российских банков (далее АРБ) предлагает следующую градацию ликвидности [2].

Градация ликвидности, рекомендованная АРБ

Показатель ликвидности	Высокая	Выше средней	Средняя	Ниже средней	Низкая
Примерный срок реализации, месяцев	Менее 1	1–2	2–4	4–6	более 6

По мнению АРБ, основное назначение предложенной градации – последующее использование банками в процессе определения залоговой стоимости. Функциональная полезность такой градации заключается, прежде всего, в возможности сопоставления определенной степени ликвидности со значением ликвидационной скидки и последующим включением ее, как составляющей, в залоговый дисконт. Более высокая степень ликвидности соответствует меньшему размеру скидки и дисконта.

Данная градация с установлением «низкой» ликвидности имуществу со сроком реализации более 6 месяцев связана с ограничением, установленным Банком России по возможности использования низколиквидного обеспечения для корректировки резерва на возможные потери по ссудам [3].

Также АРБ выделяет неликвидное и условно-ликвидное имущество, то есть имущество, самостоятельная реализация которого не возможна, либо возможна в составе комплекса имущества.

В качестве дополнения хотелось бы отметить, что при определении залогового дисконта важна не ликвидность, а именно срок экспозиции объекта, который необходим для расчета ликвидационной стоимости, чтобы спрогнозировать стоимость реализации в процедурах урегулирования проблемной задолженности, которые имеют регламентированные временные рамки и на практике превышают срок шесть месяцев, поэтому столь детальная градация ликвидности объектов со сроком реализации менее шести месяцев в целях определения залоговой стоимости на практике не требуется. Также залоговая стоимость зависит не только от величины ликвидационной скидки, но и от других факторов. Один из основных, например, – это скорость возникновения совокупного износа. То есть важно знать, насколько быстро будет обесцениваться объект в период действия кредита и на основании этого прогнозировать рыночную стоимость на момент дефолта, от величины которой уже и будет определяться ликвидационная скидка.

Реальность.

На практике ликвидность вещей интересует три вида организаций. Первые – это те, которые непосредственно занимаются продажей или перепродажей этих вещей. Для них ликвидность вещи – это то, насколько быстро они вернут вложенные деньги и снимут с них свою маржу. Соответственно, определение ликвидности для них очень важно, можно даже сказать, жизненно важно, так как при допущении ошибок указанная выше маржа превращается в убыток. Поэтому лучше их ликвидность тех вещей, с которыми они работают, определить вряд ли кто-то сможет. Как правило, они не применяют каких-то сложных формул и не имеют регламентированных методик расчета, а все закономерности и правила понимают, опираясь на личный опыт, который и следует использовать в качестве одного из главных источников информации при исследовании ликвидности тех или иных вещей.

Вторые – это организации, в перечень видов деятельности которых не входит реализация имущества. Это, в основной массе, кредитные организации. В эту категорию также входят и лизинговые организации. Ликвидность имущества важна для определения качества залогового (лизингового) портфеля, которое, в свою очередь, влияет на их способность отвечать по своим обязательствам, то есть ликвидность данных организаций, которая, например, для кредитных организаций регулируется Банком России. Также обязательное определение ликвидности залога (заложенного имущества) для банков закреплено п.2.3 ранее указанного Положения Банка России №254-П с целью формирования перечня объектов, которые могут принимать участие в корректировке резерва на возможные потери по ссудам, что, в свою очередь, влияет на величину прибыли банков.

Третьи – это консалтинговые организации, которые занимаются исследованием и определением ликвидности. Основными заказчиками этих исследований и являются организации, указанные во второй группе, которые, как говорилось ранее, напрямую не занимаются массовой реализацией имущества и не имеют, и, объективно, не могут иметь достаточный практический опыт для эмпириче-

ского определения ликвидности, так как их имущественные портфели достаточно разнородны.

Налицо парадоксальная ситуация – все, организации первой, второй и третьей групп, понимают, насколько важен такой фактор, как ликвидность, но до сих пор кроме самой формулировки «ликвидности» методики по ее количественной оценке и расчету отсутствуют.

И даже для более-менее достоверного определения срока реализации объекта, нет однозначных методик. Чаще всего этот срок определяется эмпирически, субъективно, в лучшем случае, исходя из анализа рынка или сегмента рынка, к которому относится исследуемый объект. АРБ описываются некоторые факторы, от которых зависит ликвидность, такие как: наличие и величина спроса на имущество, эластичность спроса на данный вид имущества, состояние имущества, соответствие современным технологиям, масштабность, количество, местоположение. Несомненно, эти факторы влияют на ликвидность имущества, но отсутствуют правила их применения для того или иного вида имущества, не описаны математически зависимости, не рассчитаны коэффициенты:

$$L = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n) = ?$$

Таким образом, в настоящей статье поставлена и сформулирована перспективная проблематика для исследования в области оценки стоимости.

Библиографический список

1. Гражданское право. Том I. / под ред. д.ю.н., проф. Е.А.Суханова. – М.: Волтерс Клувер, 2004.
2. Методические рекомендации «Оценка имущественных активов для целей залога» / Горшенина Г.В. (руководитель рабочей группы), Щербакова-Пачева Д.А., Савинцев С.А., Тарасов Ю.Б., Доваль С.В., Козодаев М.А. Координация работ – Щербакова О.Н. Куратор направления – Рослов В.Ю.
3. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности, утв. Банком России от 26.03.2004 № 254-П.

ОСОБЕННОСТИ РУССКОГО МЕНТАЛИТЕТА В ЭКОНОМИКЕ

THE PECULIARITIES OF RUSSIAN MENTALITY IN THE ECONOMY

Н.Н. Солопова, к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория», ФГБОУ ВПО

«Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,

ectn@econ.asu.ru, N.N. Solopova

Е.Г. Скопинцева, магистрант, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, E.G. Skopintseva

Аннотация. Современная экономическая жизнь приобретает все более сложный характер. Принимая деловые решения, невозможно использовать только экономические параметры, игнорируя психологическую составляющую, что обусловлено двумя обстоятельствами. Мировой процесс глобализации четко обозначил качественное изменение растущий объем деловых связей. Иссле-

дователи все больше убеждаются в том, что экономика одновременно включает в себя и сферу принятия решений, и область сложных психологических реакций, проблем и явлений. Использование при анализе как психологии дает более полное понимание многих рыночных процессов.

Abstract. Modern economic life is becoming more complex. Taking business decisions cannot be use only economic parameters, ignoring the psychological component. That is due to two factors. World globalization process indicated clearly a qualitative change in the growing volume of business. Researchers are increasingly convinced that the economy at the same time includes the scope of decision making, and the complex psychological reactions, problems and phenomena. Use when analyzing psychology makes a fuller understanding of the many processes of markets.

Ключевые слова: сущность менталитета, русский менталитет, экономическая психология.

Keywords: the essence of mentality, the Russian mentality, economic psychology.

Современная экономическая жизнь приобретает все более сложный характер. Это обусловлено в первую очередь быстро растущим в мире процессом глобализации, который четко обозначил растущий объем деловых связей и их качественное изменение. Все больше исследователей утверждают, что экономика – это не только сфера принятия деловых решений, но также и область сложнейших психологических проблем и явлений. Понятие многих экономических процессов становится более полным, если использовать при анализе психологию. Именно она помогает понять иррациональность и нелогичность принимаемых экономических решений.

Менталитет нации может порождать взаимоисключающие векторы, одновременно выступая в роли движущей и консервативной силы социальных преобразований, проявляя себя как сдерживающий или ускоряющий экономическое, политическое и духовное развитие общества фактор.

Особую актуальность представляют исследования особенностей менталитета России, страны, идущей в мировом сообществе по своеобразному (с точки зрения Запада) пути развития.

Активно меняющееся российское общество, условия переходного периода, структурные трансформационные процессы – это особенность современной российской действительности. Очередная попытка модернизация экономики России обострила проблемы национальной идентичности и национального самосознания. Насколько процессы трансформации затронули глубинные пласты общественного сознания русских людей, национальный менталитет является важным вопросом.

В определении менталитета исследователями используются самые разные термины и понятия. Это и «уровень коллективного и индивидуального сознания», и «способ специфического мировосприятия», и «совокупность готовностей и установок», и «совокупность образов и представлений», и «стиль мышления», «архетипы», поэтому время от времени разгораются дискуссии с намерением дать четкое определение менталитету.

Менталитет – это осмысление мира, его оценка, характеристика. Это склад, манера мышления, своеобразие мышления. Это мышлением не понятиями, а образами. Это эмоциональные и ценностные ориентации, коллективная психология, влияющая на общественное поведение масс [1, с. 82].

Существуют попытки отождествить менталитет с общественным сознанием в целом или с одним из его уровней. По мнению А.Я. Гуревича менталитет вовсе не идентичен общественному сознанию, а характеризует специфику этого сознания относительно общественного сознания других групп людей [2, с. 11].

Отсутствие единой точки зрения по вопросу о сущности менталитета обусловило разные подходы к проблеме его структуры. Но в одном мнения большинства авторов сходятся; менталитет – это система, имеющая определенные структурные элементы в своем составе. Чаще всего в структуре менталитета выделяют устойчивые и изменчивые величины.

С точки зрения экономической психологии менталитет можно определить как своего рода инфраструктурную основу принятия экономических решений.

Согласно одной концепции понятие «менталитет» включает в себя два компонента: ядро и периферию. Ядро охватывает присущие данному народу духовные ценности и их иерархический порядок. Он представляет собой нечто глубинное и устойчивое, элементы которого формируют образ жизни, идеологию народа, социальной группы, личности. Эта часть менталитета содержит основные элементы культуры, представленные некими «образами», «смыслами», а в целом ядро выражает основополагающие свойства этноса [3, с. 15].

Периферия менталитета является более изменчивой составной частью. Она состоит из более новых культурных и смысловых ценностей, возникших недавно или позаимствованных из других культур. Чаще всего перевероты ценностей, возникающих в миропонимании человека, затрагивают периферию, нежели ядро.

Менталитет отражает некий стандартный стиль восприятия окружающего, усредненную линию поведения той или иной нации. В пределах этой типичной установки и проявляются различные отклонения, определяемые как особенностями психологии различных слоев, групп, личностей. Кроме того, менталитет может быть еще более многовариантным, если в рамках крупного государства этническая общность представлена множеством национальностей и где страна включает географически отличающиеся друг от друга территории.

Особенностью менталитета россиян выделяют их зависимость от воспринимаемой информации, где огромным влиянием обладает слово как таковое. Отсюда характерна и склонность верить идеям и обещаниям [4].

Построение коммунизма, затем – «развитого социализма» увлекало массы в большей степени словесной формой. Программы реформ в 90-х годах не создали подобного позитивного всеохватывающего воздействия. Причина была в различии лексики двух видов «пропаганд».

Если в рамках коммунистических призывах говорили о понятных вещах – о «неуклонном росте благосостояния всего советского народа», то в призывах демократического правительства практиковались такие понятия, как частная собственность, демократия, рыночная экономика использовавшиеся до этого

в критическом плане. В результате общество воспринимало изменения в экономической политике как нечто далекое, непонятное, а часто и как враждебное.

Также доверительное отношение россиян к словам, к их значимости связывают с ориентацией интеллектуально подготовленной части населения на поиск смысла жизни, философствование. Итогом подобной «замкнутости» на слова сделала российское общество относительно менее практичными в рыночной экономике.

Иностранцы приписывают россиянам отсутствие бережливости (что противоречит правилам рыночной экономики). Исследователи считают, что психологической основой в данном случае заключается в следующем. Продукт труда, созданный другим, подсознательно воспринимается многими людьми как что-то чужое. Практически в России существовали лишь две крупные отрасли: производство сельскохозяйственной продукции и изготовление промышленных изделий. Живя в сельской местности, большая часть населения получала в обмен на свою продукцию промышленные товары, воспринимаемые как продукты, производимые «чужими» социальными группами. Разделение труда на внутриотраслевом уровне пришло в Россию позднее.

Ярким элементом российского менталитета является склонность к экстремальному поведению. Резко контрастные эмоции нередко реализуются в максималистских формах. Социологи часто объясняют такой феномен национального характера контрастами российского климата.

Современный тип экономики ориентирует людей на толерантность, взаимопонимание и взвешенные решения и экстремальность чужда ей. Исключением можно считать сферу рекламы.

Экстремальными чертами менталитета социологи объясняют выбор религии россиянами. Различия в вере связаны и с дифференциацией экономического мышления. На Западе христианские ценности неоднократно подвергались реформации. В итоге ведущие позиции заняло протестантство. Его духовный ориентир развития человека предполагает равенство всех на старте, которое не исключает последующей экономической дифференциации. Труд ради личного обогащения считается путем спасения души.

В противоположность этому выбранное Россией православие предполагает равенство на финише. Тем самым религия очень слабо соотносилась с системой рыночных отношений. Это можно считать еще одной причиной не состоятельности россиян. Одновременно противоположный мотив – зависть по отношению к тому, кто сумел выдвинуться вперед, получил чрезмерное развитие.

Склонность к экстремальности порождает еще одну психологическую установку – готовность совмещать в своем понимании противоположное.

В развернутом виде мысль о переплетении разных противоположных свойств раскрыта у философа Б.П. Вышеславцева. Им были использованы не умозрительные догадки, а итоги анализа конкретного материала русских народных сказок. Отмечены, в частности, следующие противоречивые комбинации черт, о которых свидетельствует материал народного творчества: честь, любовь к родине, свобода – в одном случае и «разлагающие темные силы меркантильного духа, бесчестной корысти и злобы» – в другом. В русской сказке,

продолжает философ, мы найдем всю гамму желаний – «от самых возвышенных до самых низких». В ней можно найти и заветные мечты русского идеализма, и житейский экономический материализм.

Известный ученый Д. Лихачев, отмечая такие специфические черты русского характера, как стремление к социальной справедливости, «пресловутый отказ от всех земных благ», подчеркивал также его противоречивые аспекты. Каждой черте характера противостоит некий противовес: щедрости – скупость, доброте – злость, любви к свободе – стремление к деспотизму и т.д.

Начиная примерно с 70-х годов западными советологами стал изучаться парадокс, так называемый феномен двоемыслия, смысл которого заключался в том, что в сознании советских людей одновременно могли спокойно уживаться противоположные концепции, разные структуры мышления. Будучи в официальной обстановке, человек верил и с душой отстаивал одни истины, а дома, беседуя в семейном кругу, – совсем другие.

Причиной этого подхода был механизм психологической адаптации. В советское время поддерживая официальную пропагандистскую линию партии, человек мог не бояться потерять свое рабочее место и одновременно чувствовать возможность размышлять, выражая свое мнение в узком кругу доверенных лиц.

Данный феномен сохранился у россиян и в современных условиях. Изменения коснулись только его компонентов. У достаточно широкого социального круга господствуют в сознании два подхода. Один связан с положительным представлением о рыночной экономике, другой – с резко отрицательным. Отчасти противоречивое восприятие рынка – следствие пропагандистской работы, которую в течение многих десятилетий вела коммунистическая партия, используя такие мощные рычаги воздействия, как четкие словесные образы и целенаправленная система информации. В ином положении находится молодое поколение, которое выросло в новом обществе и воспринимает рыночную реальность менее проблематично [5, с. 7].

Специфику российского менталитета описывалась и продолжает изучаться многими исследователями. Однако можно выделить следующие подходы к определению особенности российского менталитета:

1. Западники. П.Я. Чаадаев, А.И. Герцен, В.Г. Белинский и др. отрицали самобытную форму мышления русских. По их мнению, необходим переход к западным стандартам и формам мышления. Западничество оказало существенное влияние на российскую ментальность. Особенно сильно это сказалось в среде интеллигенции и предпринимателей, которые восприняли некоторые черты чисто западных умонастроений (стремление к свободе, индивидуализм, прагматизм и т.д.). В настоящее время прозападные настроения имеют в российской среде много убежденных сторонников. Они считают западную ментальность единственно верной, доминирующей и основополагающей при формировании новой системы экономических отношений.

2. Славянофилы. А.С. Хомяков, И.В. Киреевский, К.С. Аксаков и др., наоборот, считали, что Россия имеет принципиально отличный от западноевропейского путь развития, собственный образ мышления, основанный на ее самобытности, патриархальности, консерватизме и православии. Основа этой мен-

тальности – общественная форма хозяйствования. Исходя из этого положения, славянофилы считают: «менталитет россиян – главное препятствие американизации России. Любые попытки осуществить перемены в России, если они пренебрегут менталитетом россиян, обречены на неудачу».

3. Евразийство. Представители евразийства считают, что Россия представляет собой причудливое сочетание западничества и славянофильства. Теоретики евразийства не отрицают влияния на русскую ментальность как запада, так и востока. Россия всегда стояла между Европой и Азией. Население, проживающее на территории России, творило и создавало «синтезированную» культуру [6].

От Азии Россия впитала форму группового мышления – группизм, а от Европы – индивидуализм с присущим ему мировоззрением. Группизм и индивидуализм – два фундаментальных качества, составляющие основу русского менталитета. Причем они входят в противоречие между собой в силу поллярности их основ [7, с. 5].

В настоящее время дуализм русского менталитета, его противоречивость, перешли на качественно иной уровень. Наблюдается новая волна роста индивидуализма, с одной стороны, и стирания общинных традиций – с другой. Однако дуализм был и остается главной чертой отечественной ментальности. Это и дает возможность определить его место по отношению к американскому и японскому менталитету. Если считать американский индивидуализм и основанный на нем менеджмент одной крайней точкой, а японский, базирующийся на психологии группизма, другой, то Россия с ее двойственностью занимает промежуточное между этими двумя точками положение.

Библиографический список

1. Пушкарев Л.Н. Европейская история менталитета // Вопросы истории. – 2013. – № 5.
2. Дубов И.Г. Ментальность россиян: специфика сознания больших групп населения России. – М., 2012.
3. Лесная Л.В. Менталитет и ментальные основания общественной жизни // Социально-гуманитарные знания. – 2001. – № 1. – С. 15–20
4. Особенности «Русского менталитета» // http://www.softmixer.com/2012/05/blog-post_2396.html
5. Микульский К. Российское общество: проблема выбора социально-экономической модели // Общество и экономика. – 2013. – № 4. – С. 7–14.
6. Черницкий А. Российский менталитет и экономика: национальная формула модернизации // ЭБ Информационно-аналитический портал. – <http://econbez.ru/news/cat/8429>
7. Редель А.И. Российский менталитет: от политико-идеологических спекуляций к социологическому дискурсу // Социально-гуманитарные знания. – 2013. – №5. – С. 5–13.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ, СОЗДАННЫХ ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И ОРГАНАМИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ¹

PERFORMANCE EVALUATION OF ORGANIZATIONS ESTABLISHED STATE AUTHORITIES AND LOCAL GOVERNMENTS

Е.В. Юрченко, научный сотрудник Научно-образовательного центра исследования эффективности и результативности управления, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Россия, г. Москва, ewgenia_yr@mail.ru, E.V. Yurchenko

Аннотация. Рассматривается оценка эффективности управления в организациях, созданных органами государственной власти и органами местного самоуправления в Российской Федерации на современном этапе. Дается подробная законодательная характеристика мероприятий, связанных с процессом оценки эффективности управления в автономных (бюджетных), унитарных предприятиях. Подчеркивается важность комплексной оценки эффективности управления в данных организациях.

Abstract. The article deals with evaluating the effectiveness of organizations established by the state authorities and local self-government in the Russian Federation at the present stage. Provides a detailed characterization of the legislative activities associated with the process of evaluating the effectiveness of management in the autonomous (budget), unitary enterprises. Emphasizes the importance of a comprehensive evaluation of the effectiveness of management in these organizations.

Ключевые слова: оценка эффективности управления, организации, созданные органами государственной власти и органами местного самоуправления.

Keywords: evaluating the effectiveness of management, organization, created by public authorities and local governments.

Формирование адекватной оценки эффективности государственного управления постоянно актуализируется в нашей стране. Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин в своем послании Федеральному собранию определил «главный критерий оценки эффективности власти, предоставляющей услуги гражданам, а также учреждений социальной сферы», которым он считает «общественное мнение, мнение самих граждан» [1].

В РФ сложилась трехуровневая система оценки, которая включает в себя оценку исполнительных органов субъектов РФ, местных органов власти, а также оценку организаций созданных органами государственной власти и местного самоуправления.

Важная роль в данном процессе принадлежит указам Президента РФ № 607 от 28 апреля 2008 г. «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и № 825 от 28 июня 2007 г. «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации», которые иницииро-

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финуниверситета 2014 г.

вали процесс формирования перечня критериев эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления.

Указ Президента РФ № 607 от 28 апреля 2008 г. действует и в настоящее время и содержит 13 показателей оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов, охватывающие практически все сферы жизнедеятельности граждан.

Первоначально Указ Президента РФ № 825 от 28 июня 2007 г. содержал 48 показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ. Данный документ утратил свою силу с 1 января 2013 г. в связи с выходом в свет Указа Президента № 1199 от 21 августа 2012 г. «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации». Количество показателей заметно сократилось. Их стало 12, это обусловлено перераспределением полномочий в данной области между соответствующими министерствами и ведомствами.

В рамках реализации данного документа Правительством РФ было разработано соответствующее постановление № 1142 от 3 ноября 2012 г. «О мерах по реализации Указа Президента РФ от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ»». В данном документе приведена подробная методика оценки эффективности органов исполнительной власти субъектов РФ, а также перечень индивидуальных показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ.

Что же касается организаций, созданных органами государственной власти и местного самоуправления, то оценку эффективности их деятельности необходимо рассматривать через призму правового поля, так как в РФ в настоящее время существует несколько видов данных учреждений.

Федеральный закон № 83-ФЗ от 8 мая 2010 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» определил новые правила функционирования бюджетных учреждений, и ввел в сложившуюся структуру организаций казенные учреждения.

Ключевым стал факт установления учредителем для бюджетных и автономных учреждений государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ) и бюджетное финансирование выполнения этого задания с учетом расходов на содержание недвижимого и особо ценного движимого имущества и прочих необходимых расходов, определенных законодательством. Кроме деятельности по выполнению задания бюджетным и автономным учреждениям предоставлена возможность оказывать платные услуги, соответствующие основным видам деятельности, предусмотренным в уставе учреждения.

Данное законодательное преобразование статуса государственного (муниципального) учреждения на бюджетное (автономное) изменило сложившиеся связи его с учредителем. Это заключается в том, что казенное учреждение содержится за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной

сметы, а бюджетное и автономное, учреждение взаимодействует с учредителем уже по принципу государственного (муниципального) заказа, через государственное (муниципальное) задание в котором отражен перечень и объем услуг (работ), и на основании которого происходит финансирование.

В соответствии с действующим федеральным законодательством и нормативной правовой базой к числу обязательных документов отражающих результаты деятельности бюджетных, автономных учреждений относятся:

- государственное (муниципальное) задание и отчет о его исполнении;
- отчет о деятельности учреждения;
- отчет об использовании имущества учреждения;
- план финансово-хозяйственной деятельности и отчет о его исполнении.

Государственное (муниципальное) задание – основной документ, определяющий параметры деятельности государственного (муниципального) учреждения (независимо от его типа) в той части, в какой эта деятельность осуществляется за счет бюджетных средств. Для бюджетных и автономных учреждений задание должно устанавливаться в обязательном порядке, для казенных – по решению главного распорядителя бюджетных средств, которому подведомственно соответствующее казенное учреждение.

Таким образом, государственное (муниципальное) задание используется, с одной стороны, как инструмент планирования бюджетных ассигнований при составлении проекта бюджета, с другой – как инструмент ориентации поставщиков услуг (работ) на достижение установленных количественных и качественных результатов предоставления услуг (выполнения работ). Кроме того, поскольку задание является публичным документом, оно также выполняет функцию информирования потенциальных и фактических потребителей услуг автономного учреждения о том, услуги какого объема и качества и в каком порядке должны быть им оказаны на бесплатной основе за счет средств соответствующего бюджета, а также на платной основе – по ценам (тарифам), указанным в задании.

Отчет о выполнении государственного (муниципального) задания формируется учреждением в порядке и в соответствии с требованиями, установленными в задании, а также зачастую в нормативном правовом акте о порядке формирования и финансового обеспечения государственного (муниципального) задания для государственных (муниципальных) учреждений.

В содержании отчета о выполнении государственного (муниципального) задания ключевой является оценка соответствия фактических показателей выполнения задания тем, что установлены в задании, с указанием причин возникших отклонений.

В состав отчета входят:

- сведения о фактических объемах выполнения задания;
- информация о потребителях услуг;
- сведения о качестве оказываемых услуг;
- наличие жалоб потребителей на качество услуг.

Сроки и периодичность предоставления отчетов о выполнении задания устанавливаются в государственном (муниципальном) задании.

Следующим отчетным документом является план финансово-хозяйственной деятельности (далее также план ФХД) является одним из тех обязательных документов, которые должны быть разработаны и утверждены автономным и бюджетным учреждением в соответствии с требованиями законодательства РФ. По своей сути план ФХД для автономного и бюджетного учреждений является основным документом финансового планирования, аналогичным бюджетной смете, составляемой для казенных учреждений.

Однако функции плана ФХД бюджетного и автономного учреждений значительно шире, чем функции бюджетной сметы казенного учреждения. Смета содержит лишь жестко заданные, определенные кодами классификации операций сектора государственного управления направления расходования средств казенным учреждением. План ФХД должен характеризовать всю финансовую и экономическую деятельность бюджетного или автономного учреждения в целом, сообщая об источниках доходов и направлениях расходования средств, которые поступают в распоряжение учреждения, о том, как используется имущество и какую деятельность осуществляет и планирует осуществлять учреждение.

Отчет об исполнении плана ФХД автономного учреждения утверждается наблюдательным советом по представлению руководителя автономного учреждения, а в бюджетном учреждении – его учредителем.

Отчет о выполнении плана ФХД должен составляться одновременно с отчетами о деятельности и об использовании имущества автономного учреждения, поскольку часть показателей в этих отчетных формах общие.

Следующим документом является план перспективного развития автономного (бюджетного) учреждения должен формироваться учреждением самостоятельно и добровольно – на основе методических рекомендаций, которые следует утвердить соответствующим нормативным правовым актом субъекта РФ или муниципального образования.

В плане перспективного развития учреждение в сжатой форме представляет свое текущее состояние, цели и направления развития на ближайшие три года по трем основным направлениям (разделам):

- услуги и работы, оказываемые (выполняемые) учреждением, в том числе на платной для потребителей основе;
- состояние имущества автономного учреждения;
- кадровый состав автономного (бюджетного) учреждения.

Соответственно методические рекомендации по оценке эффективности работы указанных организаций разрабатываются, как правило, учредителем.

Еще одним видом организаций созданных органами государственной власти и органами местного самоуправления являются унитарные предприятия. В соответствии с действующим законодательством унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия [3].

Так как данные предприятия ориентированы на социальный эффект, то оценка эффективности их деятельности существенно затруднена с учетом данного факта.

Кроме того, действующее законодательство предусматривает в качестве основной оценки эффективности деятельности только экономические показатели деятельности. Так, согласно Постановления Правительства РФ от 4 октября 1999 г. № 1116 «Об утверждении порядка отчетности руководителей федеральных государственных унитарных предприятий и представителей Российской Федерации в органах управления открытых акционерных обществ» и распоряжения Мингосимущества РФ от 11 ноября 1999 г. № 1506-р «Методические указания по заполнению форм отчетности руководителей федеральных государственных унитарных предприятий и представителей Российской Федерации в органах управления открытых акционерных обществ», в качестве основных критериев выступают прибыль и показатели рентабельности (общей, собственного капитала, активов и инвестиций).

Также акцент на экономические показатели деятельности в оценке эффективности унитарных предприятий сделан и в Распоряжении Министерства имущества отношений РФ от 10 июля 2000 г. № 138-р. Предлагаемые Методические рекомендации по организации и проведению анализа эффективности деятельности ФГУП и открытых акционерных обществ, акции которых находятся в федеральной собственности, акцентированы на анализ показателей финансового состояния ГУП.

Лишь в Постановлении Правительства РФ от 10 апреля 2002 г. №228 «О мерах по повышению эффективности использования федерального имущества, закрепленного в хозяйственном ведении федеральных государственных унитарных предприятий» можно увидеть попытку оценить и социальную эффективность деятельности ГУП.

Наибольшую роль в оценке эффективности деятельности ГУП и МУП играет позиция собственника, который может использовать для этого различные показатели. Наиболее часто используются следующие показатели оценки:

- бюджетная эффективность;
- социальная эффективность;
- экономическая эффективность;
- целевая эффективность.

Однако не всегда используются все указанные показатели. Только комплексная оценка деятельности ГУП (МУП) позволит принять адекватное управленческое решение о его дальнейшем функционировании.

Проведение комплексной оценки эффективности деятельности ГУП (МУП), основанной на единой методике, позволит анализировать не только текущие результаты, но и выявлять динамику их развития, формировать соответствующую информационную базу не только для учредителей и собственников, но и для внешних пользователей.

Таким образом, разнообразие подходов к оценке эффективности управления в организациях, созданных органами государственной власти и органами местного самоуправления, обуславливается задачами, стоящими перед органа-

ми государственной власти. Кроме того, растущие требования к официальной власти побуждают государственные органы пересматривать подходы к своей работе, в том числе и к формированию доступных отчетных документов о проделанной работе с целью снижения напряженности и сохранения своего положения.

Библиографический список

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 12 декабря 2012 г. «Послание Президента Владимира Путина Федеральному Собранию РФ» // Российская газета. – 2012. – № 287. Информационно-справочная система «Консультант». Режим доступа: [http://www.consultant.ru /document/ cons_doc_LAW_138990/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_138990/).

2. Федеральный закон № 161-ФЗ от 14 ноября 2002 г. «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях», ст. 2.

РАЗДЕЛ 6. ПОДГОТОВКА МЕНЕДЖЕРОВ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

ОБУЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЮ КАРЬЕРОЙ СТУДЕНТОВ-ВЫПУСКНИКОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

EDUCATION MANAGEMENT CAREER OF STUDENTS-UNIVERSITY GRADUATES

И.Ю. Ануфриева, к.э.н., доцент кафедры «Экономика, социология труда и управление персоналом», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия,
г. Барнаул, anufrieva_irina@mail.ru, I.Y. Anufrieva

Аннотация. Рассмотрены проблемы обучения управлению карьерой студентов-выпускников высших учебных заведений. Большое внимание уделяется профориентационной работе со студентами, системе обучения управлению карьерой, самомаркетингу, самопрезентации и построению карьерного портфолио.

Abstract. The article deals with problems of education management career of students-university graduates. Much attention is given to career guidance with students, education management career system, self-marketing, self-presentation, career portfolio.

Ключевые слова: профориентация, рынок труда, рынок образовательных услуг, карьера, система управления карьерой, самомаркетинг, самопрезентация, карьерное портфолио.

Keywords: career guidance, labor market, educational services, career, career management system, self-marketing, self-presentation, career portfolio.

Введение

Актуальной особенностью современной России является проблема отсутствия устойчивой связи в развитии рынка труда и рынка образовательных услуг. Количество абитуриентов, поступивших в высшие учебные заведения, практически сравнялось с количеством выпускников школ [1]. С одной стороны, теряется ценность и уникальность получения высшего образования, с другой стороны, продолжается перепроизводство специалистов с высшим образованием по ряду направлений и программ профессиональной подготовки, а также их вынужденное трудоустройство не по профилю [2].

Большинство российских школьников в современных условиях задаются вопросом о своей профессиональной принадлежности уже с начальных классов. Социально-культурная среда, собственные способности и мотивация подталкивают школьников к осознанному выбору будущей профессии и конкретного профессионального учебного заведения. И если в школе в рамках профориентационной работы этот выбор помогают сделать школьнику воспитатели, учителя, родители и психологи, то поступив в высшее учебное заведение, студенту дается возможность самостоятельно принять решение о правильности этого выбора и более серьезно, комплексно спланировать свое успешное будущее слу-

жебно-профессиональное развитие. Но и в высшем учебном заведении студенту обязательно потребуется помощь в приобретении научно-методических знаний и умений управления собственной карьерой.

Цели и задачи

В связи с вышесказанным мы считаем необходимым в обязательном или факультативном порядке целенаправленно обучать студентов вузов активному и успешному поведению на рынке труда в поисках работы, планированию и реализации собственных карьерных замыслов. Для этого в каждом вузе должны быть разработано учебно-методическое, организационное и кадровое обеспечение процесса обучения студентов управлению карьерой с применением эффективных традиционных и современных методов обучения.

Объекты и методы

Объектом исследования являются карьерные ресурсы студентов-выпускников ФГБОУ ВПО АлтГУ. При проведении исследования применялись следующие методы: экономико-статистический, монографический, абстрактно-логический.

Результаты и их обсуждение

В настоящее время высшее образование в Алтайском крае дают 10 крупнейших вузов, а также несколько филиалов и представительств вузов из других городов страны [4]. Несмотря на общую тенденцию снижения количества образовательных учреждений высшего профессионального образования и численности выпускников вузов как в целом по России, так и в Алтайском крае в частности, не снижается острота их конкуренции на рынке труда.

И сколько бы не продолжалась дискуссия о необходимости и важности осуществления реформ российской системы высшего профессионального образования (переход на международные образовательные стандарты, реализации принципа непрерывности образования, развития компетентностного подхода в образовании и проч.), если сами студенты не будут обучены самостоятельно ориентироваться в проблемах локальных рынков труда, самомаркетинга, самопрезентации, трудоустройства и изначально успешной профессиональной деятельности в условиях рыночной экономики, то эти реформы, на наш взгляд, не будут столь продуктивны в лице выпускников вуза – высококвалифицированных, компетентных, конкурентоспособных и мобильных.

Данные статистики свидетельствуют о том, что большинство студентов проживают в том же регионе, где находится высшее учебное заведение. Иногородние студенты приезжают на обучение в высшее учебное заведение в основном из малых городов и районных центров. На практике среди студентов регионального высшего учебного заведения в равной степени представлены жители городов и глубинки [4]. Поэтому необходимо готовить студентов к потенциальной трудовой и территориальной мобильности, будучи дипломированными специалистами с целью успешного карьерного развития.

Рассмотрим, как это происходит в одном из классических университетов Алтайского края. ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет» – это более 16 тысяч студентов, аспирантов и докторантов, 15 факультетов и институтов, 6 филиалов на территории Алтайского края. В Международном ин-

ституте экономики, менеджмента и информационных систем ФГБОУ ВПО АлтГУ почти все студенты, обучающиеся по экономическим и управленческим направлениям или программам подготовки, уже на начальных курсах обучения в рамках дисциплин «Управление персоналом», «Основы управления персоналом», «Управление человеческими ресурсами» в обязательном порядке изучают модульный блок «Управление карьерой». Бакалавры, обучающиеся по программе «Управление персоналом», изучают более подробно специальную дисциплину «Управление карьерой» на старших курсах.

Прежде чем приступить к самому теоретико-методическому процессу обучения, студенты в обязательном порядке проходят профориентационное тестирование, направленное на выявление основных профессиональных способностей личности, «якорей» карьеры, мотивации и др. У каждого студента ФГБОУ ВПО АлтГУ имеется возможность независимо от направления и программы профессиональной подготовки пройти профессиональное тестирование во время обучения в специальном Центре.

При изучении данных дисциплин у студентов формируется четкое представление о системе управления карьерой в современных реальных условиях: о сущности и видах потенциальных (возможных) и реальных карьер; целях, задачах, методах и этапах управления карьерой; а также понимание того, что управление карьерой нужно рассматривать и с позиции организации, и с позиции работника. При изучении системы управления карьерой в организации студенты знакомятся с комплексом специальных мероприятий службы управления персоналом по планированию, организации, стимулированию и контролю продвижения работника по служебной лестнице, исходя из целей, потребностей и возможностей как работника, так и организации.

Будущие специалисты изучают традиционные и современные классификации видов карьер. При изучении основ планирования карьер студенты знакомятся с последовательностью и содержанием этапов этого процесса, распространенные формы карьерных документов (например, карьерограмма, схемы замещения вакантных должностей, адаптационные и карьерные программы и др.), традиционные и современные технологии карьерного планирования и его реализации. Подробно останавливаются на системе оценки перспективных молодых специалистов организации, специфике формирования, развития и использования кадрового резерва организации.

Успешный работник обязательно должен иметь четкие представления о перспективах своего трудоустройства на местном рынке труда, карьерного роста на краткосрочный и долгосрочный периоды, перечне предъявляемых к нему требований, чтобы предпринять активные спланированные заранее действия по развитию собственной карьеры. Иначе работник не будет заинтересован в ускорении процессов адаптации, высокопроизводительном труде и своем профессиональном развитии. Следовательно, развитие карьеры – это действия самого работника по реализации своих разнообразных целей, которые он начинает совершать уже с момента приема на работу в организацию и кончая предполагаемым увольнением [5].

Для успешного планирования и управления собственной карьерой студенты изучают основы карьерного целеполагания, самомаркетинга, самопрезентации на рынке труда [6]. Система личного карьерного планирования и развития существенно отличается от внутриорганизационного. Поэтому студенты проявляют искренний интерес к изучению современных методик планирования и реализации личной карьеры. Например, они учатся составлять собственное карьерное портфолио, которое предусматривает целый комплекс взаимосвязанных составных элементов: профессионально составленное резюме; список изученных учебных дисциплин, тренинги, специальные семинары, мастер-классы и др.; список мест практик; список официальных и неофициальных должностей, где практиковались лидерские навыки; рекомендации и характеристики ведущих преподавателей, руководителей курсовых и дипломных работ, производственных практик. Помимо этого карьерное портфолио включает электронные версии курсовых и дипломной работ; отчеты по производственным практикам, тексты докладов на научно-практических конференциях, форумах, семинарах; копии публикаций в научных изданиях; грамоты и благодарности за конкретные достижения; сертификаты и свидетельства по профилю будущей деятельности и др. Также в карьерное портфолио студента включаются план карьеры и жизнедеятельности будущего специалиста (на 1–5–20 лет) и обязательная творческая работа – эссе «Я и моя карьера» [7].

При помощи отечественных и зарубежных методик студенты определяют свои основные стратегические и оперативные карьерные цели. Критически изучают наиболее распространенные отечественные и зарубежные формы резюме, составляют собственное профессиональное резюме, обучаясь выгодно расставлять акценты на собственных профессионально-личностных преимуществах и достижениях. Также студенты проходят демонстрационное тестирование по различным практическим процедурам работы с кандидатами на соискание вакантной должности для предупреждения собственных ошибок в поведении на практике при работе с будущим работодателем и специалистами по отбору. В связи с этим особо хотелось отметить важность организации прохождения производственных учебных и преддипломных практик. Студентам-практикантам дается задание не только собрать необходимую для дальнейшего исследования оперативную отчетность и информацию по конкретной организации, но и получить характеристику-отзыв, которая в обязательном порядке включается в карьерное портфолио. Практиканты уже по-другому рассматривают цели и задачи производственных практик, содержание отчетных документов по практике. Как результат, для достаточно большого количества студентов места практик становятся потенциальными местами трудоустройства, если выстроить у них правильно стратегию поведения, трудовую и карьерную мотивацию.

По-нашему мнению, роль современного высшего учебного заведения заключается не только в обучении конкретным знаниям и методикам, но и в усилении мотивации студентов занимать активную, успешную профессионально-общественную позицию. Для гармонично развивающейся молодой личности и успешного профессионала важно участвовать в различных конкурсах, общественно-публичных акциях, движениях. На практике информация об организуе-

мых проектах для студентов такого рода в г. Барнауле и в Алтайском крае становится все доступнее и разнообразнее. Помимо этого любое успешное участие студентов в научно-исследовательской работе, культурных и спортивных мероприятиях, соревнованиях, позволяет целенаправленно пополнить карьерное портфолио будущего специалиста полученными наградами.

Не теряется важность и самого учебного процесса. Поскольку в современных условиях работодатель интересуется не только формальными успехами выпускника вуза, но и его областью и глубиной научных познаний, то в карьерное портфолио студента рекомендуется включать электронные версии докладов, рефератов, курсовых работ, расчетных проектов, выпускной работы и др. А это изначально заставляет относиться более серьезно и внимательно к учебному процессу и собственным учебным достижениям.

Как свидетельствует практика, обучение студентов планированию и управлению карьерой несомненно позитивно сказывается на более эффективном целенаправленном формировании у них профессиональных компетенций, сильной трудовой и карьерной мотивации, уверенности в собственные силы, что несомненно обеспечивает выпускникам конкурентные преимущества на рынке труда, большую трудовую мобильность, успешную предпринимательскую деятельность [8].

Позитивным опытом в рамках самопрезентации студентов является приглашение на открытые защиты выпускных квалификационных работ студентов работников кадровых служб и представителей работодателей Алтайского края. Освещенные в выпускных работах сложные профессиональные проблемы и предлагаемые пути их разрешения зачастую не оставляют равнодушными старших коллег-практиков и гарантируют установление взаимовыгодных связей. После успешной защиты выпускных работ многие студенты достаточно уверенно проходят собеседование с такими работниками и получают интересные предложения о возможном трудоустройстве.

В связи с этим рекомендуем применить вышеописанный опыт обучения управлению карьерой студентов ФГБОУ ВПО АлтГУ на других направлениях и программах профессиональной подготовки. Поскольку эти теоретические знания и практические навыки будут полезны специалисту любого профиля. Более чем 20-летний опыт преподавания самостоятельной дисциплины и модульного блока «Управление карьерой» у будущих экономистов и управленцев в Алтайском государственном университете показал свою целесообразность. Это доказывают многолетние наблюдения за достижениями выпускников. В вузе поддерживается с ними тесная обратная связь. Как оказалось, у подавляющего большинства выпускников не было серьезных проблем с трудоустройством не только в Алтайском крае, но и на всей территории России, все они востребованы на рынке труда, в большинстве своем они довольны своей карьерой.

Положительный опыт обучения управлению карьерой студентов вуза неоднократно обсуждался на научно-практических конференциях различных уровней, международных экономических форумах, межрегиональных научно-методических круглых столах-семинарах.

Заключение и выводы

Таким образом, обучение будущих специалистов – выпускников высших учебных заведений управлению карьерой в современных условиях представляется объективно необходимым и весьма перспективным. Желательно, чтобы изучение отдельной дисциплины или модуля «Управление карьерой» было доступно каждому студенту современного высшего учебного заведения и учитывало особенности его профессиональной подготовки, что позволило бы положить успешное начало развитию собственной карьеры уже со студенческой поры.

Библиографический список

1. Храбров К.Г. Вопросы и проблемы взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг /К.Г. Храбров// Экономика, статистика и информатика: Вестник УМО. – 2013. – № 5. – С. 15–17.
2. Половина образованных россиян работает не по специальности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.km.ru/karera/2009/05/15/arkhiv/polovina-obrazovannykh-rossiyan-rabotaet-ne-po-spetsialnosti>.
3. Высшие учебные заведения (на начало учебного года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ak.gks.ru/DocLib7/Основные%20показатели/obraz4.htm>.
4. О ситуации на рынке труда/Занятость/Управление по труду и занятости населения. Алтайский край [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.trud22.ru/zanyatost/exp/>.
5. Ануфриева И.Ю. Управление персоналом: кадровые стратегии и политика, маркетинг персонала, мотивация и стимулирование труда, адаптация и развитие персонала, антикризисное управление персоналом: практикум. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2014. – 96 с.
6. Поляков В. Самомаркетинг в карьере // Человек и труд. – 2003. – №1. – С. 76–77.
7. Могилевкин Е. Портфолио карьерного продвижения как современная технология планирования и развития карьеры выпускников вузов // Управление персоналом. – 2006. – № 5. – С. 26–29.
8. Гражданкина О.А., Гражданкин В.А., Киркеева Л.И. Трансформация теоретической компоненты понятия «предприниматель» // Вестник АГАУ. – 2012. – №3 (89). – С. 114–119.
9. Образование в Алтайском крае [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://алтай-информ.рф/obrazovanie-v-altajskom-krae.html>.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЕСТЕСТВЕННО-НАУЧНОГО ЦИКЛА ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ БАКАЛАВРОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «МЕНЕДЖМЕНТ»

DEVELOPMENT OF NATURAL SCIENCE ASPECT IN BACHELORS TRAINING WITH A DEGREE OF «MANAGEMENT»

А.А. Байкин, ст. преподаватель кафедры «Международная экономика, математические методы и бизнес-информатика», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, baikin@econ.asu.ru, A.A. Baykin

Е.С. Половникова, к.ф.-м.н., доцент, АНОО ВО «Алтайская академия экономики и права, Россия, г. Барнаул, elenapolovnikova@rambler.ru, E.S. Polovnikova

Аннотация. Обсуждаются особенности реализации естественно-научного цикла ООП подготовки бакалавров по направлению «Менеджмент».

Abstract. This work presents the features of natural science aspect in bachelors Management training at the Altay State University.

Ключевые слова: Государственный образовательный стандарт третьего поколения, учебный план, основная образовательная программа подготовки бакалавров, компетентностный подход, зачетная единица.

Keywords: State educational standard of third generation, curriculum, basic educational program for bachelors, competency-based approach, credit.

Утверждение Федеральных государственных образовательных стандартов третьего поколения (ФГОС) поставило перед вузами страны задачу проектирования основных образовательных программ (ООП). Наличие базовой (обязательной) части в основных циклах и требования к реализации программ подготовки бакалавров в рамках вариативной части в целом достаточно жестко ограничило возможности высших учебных заведений в части разнообразия наименования учебных дисциплин. Но осталась возможность варьировать знания, умения и навыки за счет глубины курсов учебного плана.

В настоящем докладе обсуждаются особенности реализации естественнонаучного цикла ООП подготовки бакалавров по направлению 080200.62 «Менеджмент» в ФГБОУ ВПО «Алтайский госуниверситет» (АлтГУ).

Главной особенностью, точнее фактором, является время принятия конкретного ФГОС. Например, реализация компетентностного подхода по направлению «Экономика» (ФГОС утвержден в декабре 2009 г.) должна предусматривать освоение выпускником 16 общекультурных и 15 профессиональных компетенций. А ФГОС по направлению «Менеджмент», утвержденный в мае 2010 г., предусматривает усвоение уже 22 общекультурных и 50 (!) профессиональных компетенций [1]. Большое количество профессиональных компетенций, с одной стороны, усложняет задачу плана формирования данных компетенций, а с другой – позволяет разработчикам программы «привязать» конкретные компетенции к конкретным дисциплинам учебного плана.

Подготовка бакалавров по направлению «Менеджмент» осуществляется в АлтГУ с 2011 г. и предусматривает учебным планом по данному направлению естественнонаучный цикл в объеме 37 зачетных единиц. Для сравнения в таб-

лицах 1 и 2 приведены структура и содержание базовой части естественнонаучного цикла ООП «Менеджмент» учебных планов ФГБОУ ВПО «Алтайский госуниверситет» и АНОО ВО «Алтайская академия экономики и права» (ААЭП).

Таблица 1

Структура естественно-научного цикла ООП «Менеджмент», зачетных единиц

Раздел цикла	Учебный план АлтГУ	Учебный план ААЭП	Требования ФГОС
Базовая часть	24	24	24
Вариативная часть	13	14	10–20
Всего	37	38	34–44

Таблица 2

Содержание естественно-научного цикла ООП «Менеджмент»,
зачетных единиц

Наименование дисциплины	Трудоемкость по учебному плану АлтГУ (семестр)	Трудоемкость по учеб- ному плану ААЭП (се- местр)
Математика	6 (1,2)	9 (1,2,3)
Статистика	8 (3,4)	6 (3,4)
Методы принятия управленческих решений	4 (2)	6 (3,4)
Информационные технологии в менеджменте	6 (1,2)	3 (3)
Обязательные дисциплины вариативной части	4	12
Дисциплины по выбору	9	2

Анализ содержания цикла позволяет сделать вывод о том, что последовательность освоения учебных дисциплин примерно одинакова, однако «интенсивность» данного процесса существенно различается.

Следующей особенностью является факт того, что ФГОС по данному направлению предусматривает в базовой части усвоение всего четырех общекультурных компетенций и содержит также четыре предмета. Наличие других учебных дисциплин обязывает планировать освоение соответствующих компетенций на междисциплинарном уровне, т.е. согласовывать дидактические единицы обязательных дисциплин и дисциплин по выбору всего естественно-научного цикла.

Несложно установить почти взаимнооднозначное соответствие между дисциплинами учебного плана и соответствующими компетенциями цикла. Однако, как нам кажется, разработчики не учли следующего. Перечисленные во ФГОС и, очевидно, относящиеся к математическому блоку компетенции очень трудно усваиваются в два семестра. Знакомый с классической системой

(подготовка специалистов) без труда угадает в формулировках не менее трех семестров подготовки.

Действительно, приведенные в пункте 6.3 ФГОС по направлению «Менеджмент» требования к результатам освоения основных образовательных программ подготовки бакалавриата формулировки утверждают, что в результате изучения базовой части естественнонаучного цикла выпускник должен знать «основные понятия и инструменты алгебры и геометрии, математического анализа, теории вероятностей, математической и социально-экономической статистики; основные математические модели принятия решений; ...» [1].

Традиционная «Высшая математика» – смесь алгебры и анализа, теории вероятностей и математической статистики, а также математических основ моделирования управленческих решений – по сути три основных ингредиента цикла и «уложится» в два семестра можно, только если каждую тему давать обзорно, рассчитывая на то, что понимание материала придет в процессе выполнения определенного объема (большого и разнообразного) заданий. И это при том, что роль математических дисциплин при подготовке высококвалифицированного менеджера трудно недооценить. Можно выделить два вида целей, преследуемых при изучении математических дисциплин. Во-первых, это формирование интуиции, логического мышления, общей математической культуры. Во-вторых, это приобретение умений применять математические знания при принятии профессиональных решений, владение методами оценки эффективности деятельности и теории управления.

Следующей особенностью является сокращение аудиторной нагрузки. Уменьшение объема аудиторных занятий для усвоения математических знаний усугубляется, по нашему мнению, особенностями набора. Бывшие абитуриенты, став студентами-первокурсниками, не успевают в течение первого года обучения «перестроиться» со школьной модели подготовки и включиться в процесс обучения по «вузовской» модели (с большой и обязательной долей самостоятельной работы). В результате уже к концу первого года обучения можно говорить в целом о снижении мотивации к учебе (большой объем самостоятельной работы требует больших усилий и занимает значительную часть свободного времени). Преподаватели, работающие на младших курсах, должны способствовать формированию у студентов заинтересованности в овладении изучаемым материалом. Этого можно добиться, в частности, связыванием математического материала с его экономическими приложениями, изучение абстрактных математических тем должно быть наполнено экономическим и конкретным содержанием. И для такого вида деятельности не всегда достаточно тех аудиторных часов, которые выделены на изучение дисциплины.

Оценка по дисциплине как оценка результата усвоения и понимания материала остается в каком-то смысле индикатором данного процесса, но в реальности не совсем отражает суть явления. В таблице 3 приведена успеваемость студентов дневного набора.

Динамика результатов обучения студентов

Период сессии, год	Абсолютная успеваемость, %	Качественная успеваемость, %
2012	88	40
2013	77	48

При этом можно подтвердить тезис о том, что если среди всех студентов выделить отдельно студентов дополнительного набора, то их показатели будут еще меньше.

Далее следует отметить отсутствие профессиональных компетенций (ПК) в требованиях ФГОС к результатам освоения основной образовательной программы подготовки по направлению «Менеджмент». Для сравнения: аналогичный пункт требований ФГОС по направлению «Экономика» содержит 10 профессиональных компетенций, притом что общее их количество значительно меньше, чем у направления «Менеджмент». Более того, требования ФГОС к результатам освоения основной образовательной программы подготовки по направлению «Государственное и муниципальное управление» (ФГОС принят в мае 2011 г.) уже содержат 7 из 51 ПК. Довольно любопытно, но факт остается фактом. При этом содержание данных компетенций касается не только знаний и навыков при работе с информационными ресурсами и технологиями (в настоящее время это актуально), но и знаний и навыков математического моделирования.

Таким образом, можно уверенно утверждать, что естественнонаучный цикл основной образовательной программы подготовки бакалавров по направлению «Менеджмент» в АлтГУ удовлетворяет всем требованиям ФГОС. Однако учитывая вышесказанное, можно рассмотреть вопрос некоторых корректировок учебного плана, которые позволят не только реализовать компетентностный подход с целью формирования и развития профессиональных навыков студентов, но и повысить качество подготовки бакалавров в условиях модернизации системы профессионального образования.

Библиографический список

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования подготовки бакалавров по направлению 080200 «Менеджмент» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fgosvo.ru/fgosvpo/7/6/1/8>.

ПРИМЕНЕНИЕ ИМИТАЦИОННЫХ ДЕЛОВЫХ ИГР ПРИ ПОДГОТОВКЕ БАКАЛАВРОВ

USE OF SIMULATION BUSINESS GAMES IN BACHELORS TRAINING

А.А. Байкин, ст. преподаватель кафедры «Международная экономика, математические методы и бизнес-информатика», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, baikin@econ.asu.ru, A.A. Baykin

О.В. Исаева, к.ф.-м.н., доцент кафедры «Международная экономика, математические методы и бизнес-информатика», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, isaeva@econ.asu.ru, O.V. Isaeva

Аннотация. Обсуждаются различные аспекты применения активных и интерактивных форм и методов обучения, в частности описывается опыт *использования* деловой игры в реализации учебного процесса подготовки бакалавров по направлению «Менеджмент».

Abstract. This article describes various aspects of the use of active and interactive forms and methods of training, including particular experience of use of business game in bachelors training with «Management» degree.

Ключевые слова: имитационная игра, деловая игра, задача распределения ресурса, принцип пропорционального распределения ресурса, принцип обратных приоритетов, принцип открытого управления.

Keywords: simulation game, business game, resource allocation task, the principle of proportional resource allocation, the principle of reverse priorities, the principle of open management.

Утверждение Государственных образовательных стандартов третьего поколения привлекло пристальное внимание к использованию и применению активных и интерактивных форм и методов обучения в учебном процессе. Реализация компетентного подхода по основной образовательной программе (ООП) направления «Менеджмент» должна предусматривать проведения занятий в виде: компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбор конкретных ситуаций, психологические тренинги, проведение форумов и выполнение групповых семестровых заданий и курсовых работ в интернет-среде, электронное тестирование знаний, умений и навыков. Удельный вес таких занятий определяется главной целью ООП, особенностью контингента обучающихся и содержанием конкретных дисциплин, и в целом в учебном процессе они должны составлять не менее 30 процентов аудиторных занятий.

Опыт создания и проведения первых имитационных игр описан в работах [1, 2]. Однако эти игры проводились лишь с целью обучения и тренировки персонала различных служб и подразделений. В настоящее время в связи с развитием вычислительной техники и информационных технологий существует реальная возможность использования имитационных игр для совершенствования учебного процесса.

На Западе многочисленные имитационные игры, предназначенные для обучения в школах бизнеса и на курсах подготовки управляющих кадров, в содержательном отношении очень сходны: либо участники делятся на несколько

групп, конкурирующих на рынке сбыта продукции, либо студенты учатся составлять финансовые отчеты, а также получать по готовой финансовой документации полное представление о состоянии дел на производстве. Обзор таких игр приведен в работе [3].

Имитационные игры, разработанные в Институте проблем управления СО РАН [4], отличаются достаточно простыми «модельными описаниями» и могут быть использованы в исследовательских и учебных целях.

Основными конструктивными элементами имитационных игр являются люди – участники игры, правила игры и информационная база игры. Правила игры в строгой математической форме и в виде предположений о поведении элементов моделируемой системы определяют взаимодействия людей в процессе игры и являются своего рода ограничениями, в рамках которых участники игры могут проявлять индивидуальные способности.

Информационной базой имитационной игры служат количественные показатели, соответствующие состояниям моделируемых процессов и характеристикам реальных объектов. Простейшие имитационные игры качественно отражают исследуемые стороны практики, но в количественном отношении могут от нее отличаться. Решения, принимаемые в процессе имитационной игры, качественно однородны с решениями, принимаемыми в реальной жизни, и опираются на информационную базу с аналогичной структурой.

Один из наиболее распространенных классов задач в теории и практике управления экономическими системами: задачи распределения ресурсов. Имитационная игра «Ресурс» моделирует процесс централизованного распределения ресурса в двухуровневой системе, состоящей из Центра и подчиненных Центру элементов – потребителей ресурса.

Рассмотрим формальную модель данной игры. Введем следующие обозначения: n – количество потребителей ресурса; R – количество ресурса, имеющегося в Центре; x_i – количество ресурса, получаемое i -м потребителем; m_i – количество ресурса, обеспечивающее максимальный эффект i -му потребителю; D_i – доход i -го потребителя; λ – цена за ресурс; P_i – максимальный доход i -го потребителя; s_i – заявка i -го потребителя.

Если потребитель получает ресурс в количестве x_i , то его целевую функцию можно представить в виде

$$f(x_i) = P_i \left(1 - \left(1 - \frac{x_i}{m_i} \right)^2 \right) - \lambda \cdot x_i. \quad (1)$$

Наиболее широко применяется на практике принцип пропорционального распределения ограниченных ресурсов. Суть его заключается в том, что каждый элемент получает запрашиваемое количество ресурса, если сумма всех заявок на ресурс не превышает количество имеющегося ресурса. Если же сумма заявок превышает количество имеющегося ресурса, то ресурс между потребителями распределяется пропорционально заявкам:

$$x_i(s_1, \dots, s_n) = \begin{cases} s_i, & \sum_{k=1}^n s_k \leq R; \\ \frac{s_i \cdot R}{\sum_{k=1}^n s_k}, & \sum_{k=1}^n s_k > R. \end{cases} \quad (2)$$

Идея принципа обратных приоритетов заключается в следующем: приоритет потребителя при распределении ресурсов тем выше, чем меньше количество ресурса он заказывает. Другими словами, приоритет потребителя обратно пропорционален его заявке на ресурс:

$$x_i(s_1, \dots, s_n) = \begin{cases} s_i, & \sum_{k=1}^n s_k \leq R; \\ \min \left(s_i; \frac{\frac{P_i}{s_i} \cdot R}{\sum_{k=1}^n s_k} \right), & \sum_{k=1}^n s_k > R. \end{cases} \quad (3)$$

Принцип открытого управления основывается на том, что цена за ресурс формируется Центром на основе тех заявок, которые сообщают потребители ресурса. В этом случае Центр должен учитывать, кроме условия ограниченности ресурса еще и условие гарантирования каждому потребителю ресурса максимального планируемого значения прибыли.

Решая эту задачу, находим значение

$$x_i(s_1, \dots, s_n) = s_i \left(1 - \frac{\lambda(S) \cdot s_i}{2 \cdot P_i} \right). \quad (4)$$

В настоящее время имитационная игра «Ресурс», реализованная в виде клиент-серверного приложения, используется в учебном процессе для реализации программ среднего и высшего профессионального образования МИЭМИС.

Непосредственно игра начинается после того, как игроки зарегистрировались в сети. Администратор определяет принцип распределения и генерирует основные параметры (значения) участников игры. После регистрации игроки получают всю необходимую информацию и должны принять решение о величине заявки на ресурс и в течение определенного времени (оговаривается дополнительно) передать эту заявку в Центр (на сервер). После истечения лимита времени (или после получения заявок от всех игроков) подводится итог, и каждый игрок получает информацию об эффективности своих действий.

На практике редко встречается эффект, описываемый целевой функцией (1), когда одинаковый результат (максимум функции) можно получить при разных значениях аргумента (симметрия параболы). Тем не менее в учебных целях это возможно, так как при большой цене ресурса второе слагаемое дает существенную поправку.

Непосредственно эффективность поведения участников игры, предлагается оценивать по 100-балльной шкале

$$R_i = \frac{f_i}{f_i^*} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где f_i – фактическое значение целевой функции i -игрока;

f_i^* – теоретически максимальное значение целевой функции i -игрока.

Сессии игры можно проводить либо меняя принципы распределения, либо значения параметров игры. Возможен сетевой вариант проведения игры, при котором участники физически находятся вне аудитории.

Необходимо отметить, что использование имитационной игры в учебных целях (или в качестве инструмента экспериментальных исследований) требует большой методологической проработки и методической аккуратности в организации и проведении игры, а так же при обработке результатов.

Так, при проведении имитационной игры в обыкновенной аудитории (до момента технологической реализации) очень трудно реализовать принцип «каждый за себя», что приводит к произвольному (а иногда и намеренному) обмену информацией между участниками игры и принятию «согласованных» действий.

Следующей особенностью проведения имитационных деловых игр является мотивация игроков-студентов. Во-первых, некоторые студенты особо не готовятся заранее к проведению игры, что приводит к отсутствию у них «рациональной» стратегии непосредственно в процессе игры либо увеличивает время (общее количество сессий), чтобы эти игроки эмпирически могли определить свои «рациональные» стратегии.

В данном случае можно порекомендовать сначала обязательно проводить игру «без дефицита» ресурса (5–7 сессий), чтобы продемонстрировать всем игрокам наличие «ситуации равновесия» и «рациональных» (а иногда и оптимальных) стратегий.

Отметим также, что принципы распределения ограниченных ресурсов «понимаются» студентами лучше именно в том порядке, в котором они приведены в данной работе.

Таким образом, использование имитационных деловых игр позволяет не только реализовать компетентностный подход с целью формирования и развития профессиональных навыков студентов, но и повысить качество подготовки бакалавров в условиях модернизации системы профессионального образования.

Библиографический список

1. Дмитриев В.В. Основы подготовки конструкторов и производственников // За промышленные кадры. – 1933. – №7.
2. Бирштейн М.М. Опыт организационно-производственных испытаний // Легкая промышленность. – 1938. – №3.
3. Грэм Д.Г., Грей К.Ф. Руководство по операционным играм. – М.: Радио и связь, 1977.

4. Бурков В.Н и др. Большие системы: моделирование организационных механизмов. – М.: Наука, 1989.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ В УСЛОВИЯХ СТАНДАРТИЗАЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА

THE IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF TRAINING OF HEADMASTER MATERIAL IN THE CONDITIONS OF STANDARDIZATION OF MANAGEMENT

Н.В. Брюханова, д.э.н., зав. кафедрой «Налоги и налогообложение»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
bnv-30@ngs.ru, N.V. Bryukhanova

Аннотация. Рассмотрены вопросы профессиональной подготовки управленческих кадров в условиях внедрения системы национальных стандартов менеджмента, обозначена необходимость их интеграции в образовательный процесс и совершенствование образовательных программ.

Abstract. In the article the author examines the questions of professional training of headmaster material in the conditions of implementation of the system of national standards of management. The necessity of integration of these standards in educational process and improvement of educational programs are also declared by author.

Ключевые слова: подготовка кадров, стандарты менеджмента, профессиональные стандарты, образовательные программы.

Keywords: professional training, standards of management, professional standards, educational programs.

Стандартизация и сертификация образовательных программ, в том числе в сфере дополнительного профессионального образования взрослых, является одним из основных инструментов регулирования образовательной деятельности и повышения качества образования. Распоряжением Правительства РФ от 24.09.2012 №1762-р была одобрена Концепция развития национальной системы стандартизации РФ на период до 2020 года (далее – Концепция), в которой было заявлено, что стандартизация является одним из ключевых факторов, влияющих на модернизацию, технологическое и социально-экономическое развитие России, а также на повышение обороноспособности государства.

Среди приоритетных направлений Концепции обозначено решение вопросов стандартизации менеджмента предприятий, оценка соответствия, защита прав потребителей, что определяет направление дальнейшего развития дополнительного профессионального образования и подготовки и переподготовки кадров в области менеджмента.

Нормативно-правовую основу национальной системы стандартизации составляют: Конституция Российской Федерации; международные соглашения, регулирующие вопросы стандартизации; Федеральный закон от 27.12.2002 №184-ФЗ (в ред. от 28.07.2012) «О техническом регулировании»; нормативные правовые акты Правительства Российской Федерации по вопросам стандартизации; документы в области стандартизации, используемые на территории Российской Федерации.

Организационно-функциональную структуру национальной системы стандартизации составляют: национальный орган по стандартизации (Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии); федеральные органы исполнительной власти, а также организации, осуществляющие функции государственных заказчиков при выполнении работ по стандартизации; технические комитеты по стандартизации; совещательные органы по стандартизации; межотраслевые советы по стандартизации; службы стандартизации юридических лиц; организации (в том числе научные), деятельность которых связана с работами в области стандартизации.

В состав федерального информационного фонда технических регламентов и стандартов входят: национальные стандарты; правила стандартизации, нормы и рекомендации в области стандартизации; применяемые в установленном порядке классификации, общероссийские классификаторы технико-экономической и социальной информации; стандарты организаций; своды правил; международные стандарты, региональные стандарты и региональные своды правил, стандарты иностранных государств и своды правил иностранных государств, зарегистрированные в Федеральном информационном фонде технических регламентов и стандартов; надлежащим образом заверенные переводы на русский язык международных стандартов, региональных стандартов, региональных сводов правил, стандартов иностранных государств и сводов правил иностранных государств, принятые на учет национальным органом по стандартизации; предварительные национальные стандарты [1].

В настоящее время в Российской Федерации уже действует большое количество стандартов в области менеджмента, которые могут применяться на добровольной основе организациями, ориентированными на удовлетворение потребностей и ожиданий заинтересованных сторон. Основными национальными стандартами в области менеджмента можно считать совокупность стандартов по системе менеджмента качества (СМК), менеджмента риска, менеджмента непрерывности бизнеса. Это следующие стандарты:

- ГОСТ Р ИСО 9000–2008 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь»;

- ГОСТ Р 54536–2011 «Системы менеджмента качества. Межотраслевые требования»;

- ГОСТ Р 54732–2011 «Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей. Руководящие указания по мониторингу и измерению»;

- ГОСТ Р ИСО 9004–2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества»;

- ГОСТ Р ИСО 10001–2009 «Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей. Рекомендации по правилам поведения для организаций»;

- ГОСТ Р ИСО 10003–2009 «Менеджмент качества. Удовлетворенность потребителей. Рекомендации по урегулированию спорных вопросов вне организации»;

- ГОСТ Р ИСО 10005–2007 «Менеджмент организации. Руководящие указания по планированию качества»;

– ГОСТ Р ИСО 10014–2008 «Менеджмент организации. Руководящие указания по достижению экономического эффекта в системе менеджмента качества»;

– ГОСТ Р 51897–2011 «Менеджмент риска. Термины и определения»;

– ГОСТ Р 51901.3–2007 «Менеджмент риска. Руководство по менеджменту надежности»;

– ГОСТ Р ИСО 31000–2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство»;

– ГОСТ Р 53647.1–2009 «Менеджмент непрерывности бизнеса. Часть 1. Практическое руководство»;

– ГОСТ Р 53647.2–2009 «Менеджмент непрерывности бизнеса. Часть 2. Требования»;

– ГОСТ Р 53647.3–2010 «Менеджмент непрерывности бизнеса. Часть 3. Руководство по внедрению»;

– ГОСТ Р 53647.4–2011 «Менеджмент непрерывности бизнеса. Руководящие указания по обеспечению готовности к инцидентам и непрерывности деятельности» и др.

Некоторые из указанных стандартов в области менеджмента уже применяются на добровольной основе организациями, ориентированными на устойчивое развитие бизнеса и эффективное взаимодействие с заинтересованными сторонами. Однако практическое внедрение и широкое распространение стандартов в области менеджмента ограничивается отсутствием специалистов, обладающих необходимыми компетенциями. Решение данной проблемы должно быть достигнуто посредством широкого распространения программ дополнительного профессионального образования специалистов-практиков в области менеджмента.

Актуальной проблемой подготовки квалифицированных специалистов в области менеджмента является интеграция отечественных и международных стандартов в образовательные программы основного и дополнительного образования, что на сегодняшний день не наблюдается даже в образовательных организациях-лидерах. Решением данной проблемы могло бы стать предусмотренное новым законом об образовании широкое вовлечение представителей работодателей в разработку образовательных программ и проведение процедур профессионально-общественной аккредитации. Основой для реализации этих задач должны стать профессиональные стандарты в области менеджмента, в требованиях которых в обязательном порядке должно значиться знание стандартов менеджмента.

Библиографический список

Об одобрении Концепции развития национальной системы стандартизации РФ на период до 2020 года: Постановление Правительства Рос. Федерации от 24 сентября 2012 г. № 1762-р. [Электронный ресурс]. – URL: «Косультант-Плюс: Версия Эксперт».

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВА ВУЗА С РАБОТОДАТЕЛЯМИ РЕГИОНА

FEATURES OF STUDENT INTERACTION AND COOPERATION WITH EMPLOYERS IN THE REGION

Т.М. Зайцева, ст. преподаватель кафедры «Экономика, социология труда и управление персоналом», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия,
г. Барнаул, kovalent1978@mail.ru, Т.М. Zaitseva

Аннотация. Рассматриваются проблемы и перспективы сотрудничества АлтГУ с работодателями региона.

Abstract. This article discusses the problems and prospects of cooperation with employers in the region of Altai State University.

Ключевые слова: работодатель, выпускник, трудоустройство, востребованность, удовлетворенность работодателей подготовкой выпускника.

Keywords: the employer, graduate employment, demand, satisfaction with training graduate employers.

В условиях формирующегося рынка труда, общественно-социальных преобразований, когда право на труд реализуется не через социальные гарантии, а через личностную инициативу, проблема занятости молодежи приобретает особую остроту. Это требует кардинальных изменений в системе трудоустройства выпускников вузов.

Модернизация системы высшего образования, по сути, преследует единственную цель: помочь выпускнику вуза выгодно продать полученные знания. Востребованность молодого специалиста на рынке труда служит индикатором конкурентоспособности вуза, а также степени его взаимодействия с реальной экономикой. Однако настоящего единения между высшей школой и предприятиями пока не наступило.

Высшие учебные заведения и предприятия давно сотрудничают друг с другом, однако партнерство является делом далеко не всех. Несмотря на то, что практика взаимодействия за последние годы заметно расширилась, она не смогла снять основных проблем, возникающих на «передовом крае», – при трудоустройстве молодого специалиста. Между стандартами высшей школы и требованиями работодателей до сих пор существует огромный разрыв.

С одной стороны, бизнес всерьез озабочен нехваткой квалифицированных кадров, но в то же время значительное количество выпускников остаются невостребованными на рынке труда. Как правило, работодатели заинтересованы в сотрудниках, уже имеющих стаж работы. Студентам дневной формы обучения сложно совмещать учебу и работу по специальности. Это объясняется и тем, что система взаимодействия работодателей и представителей сферы образования пока еще недостаточно эффективна.

Способов взаимодействия вузов и бизнес-сообщества накопилось немало. Большинство высших учебных заведений располагают внушительным перечнем предприятий-партнеров, а многие компании уже размышляют вместе с вузами, как сократить разрыв между теорией и практикой. Но противоречия между сторонами все равно остаются: высшая школа заявляет, что немногие рабо-

тодатели готовы к сотрудничеству, а бизнес считает, что ему было бы легче включаться в совместную работу, если бы вузы проявили больше инициативы.

Поэтому взаимодействие вуза и работодателя преимущественно зависит от маркетинговой активности вуза.

Современная теория управления качеством образования ориентирует вузы на «предвосхищение» ожиданий потребителей, что требует организации системы мониторинга спроса, как на рынке труда, так и на рынке образовательных услуг, а также удовлетворенности качеством профессиональной подготовки выпускников вузов. Ключевой характеристикой, определяющей понятие удовлетворенности, является соответствие между желаемым и действительным, в частности, между ожидаемым и полученным (воспринимаемым) качеством образовательной услуги.

Минимальный уровень удовлетворенности получаемой услугой или приобретаемым продуктом определяется их соответствием требованиям стандарта (например, стандарта ФГОС 3-го поколения). Превышение значений основных характеристик качества образовательной услуги требований стандарта ведет к повышению удовлетворенности потребителя, и, как следствие, его ориентации на дальнейшее сотрудничество с вузом.

С этой целью Алтайский государственный университет регулярно проводит исследования удовлетворенности работодателей качеством подготовки наших выпускников. Результаты последних исследований удовлетворенности отражены в таблице.

Удовлетворенность работодателей выпускниками АлтГУ

Критерий оценки выпускника	Средний балл
1. Актуальность теоретических знаний выпускников	3,7
2. Соответствие теоретических знаний квалификации выпускника	3,6
3. Полученные знания в профессиональной деятельности и умение выпускника их применять	4,0
4. Актуальность практических навыков выпускников	3,7
5. Умение выпускника применять практические навыки в нестандартных ситуациях	3,3
6. Достаточность навыков для их практического применения	3,4
7. Способность налаживать контакты в коллективе	4,3
8. Способность выстраивать отношения с потребителями товаров/услуг организации	3,8
9. Владение выпускником нормами общения	4,4
10. Умение самостоятельно искать информацию, необходимую для осуществления профессиональной деятельности	3,9
11. Способность анализировать информацию	4,1
12. Техническая и компьютерная грамотность выпускников	4,2
13. Эффективность деятельности выпускника в рамках своей профессии	3,9
14. Способность эффективно представлять себя и результаты своего труда	4,1
15. Способность к инициативе и предпринимательству	3,7
16. Стремление к карьерному росту	4,2

Критерий оценки выпускника	Средний балл
17. Стремление к повышению квалификации	4,1
18. Способность развивать новые идеи	3,8
19. Общая эрудиция, осведомленность в смежных областях полученной специальности	3,9
20. Выполнением должностных обязанностей	4,2
21. Строгим соблюдением внутренней дисциплины	4,3

Оценка уровня удовлетворенности осуществлялась по пятибалльной системе. В целом, стоит отметить, что большинство критериев оценки выпускника оценены выше среднего.

Также в целях повышения эффективности взаимодействия между Алтайским государственным университетом в лице структурных подразделений с работодателями: образовательными учреждениями, промышленными, торговыми и обслуживающими предприятиями (организациями), научными организациями; органами государственного управления, общественными организациями; службой занятости населения и кадровых агентств, путем объединения их усилий в обеспечении потребности рынка труда в квалифицированных специалистах и трудоустройстве выпускников АлтГУ; в развитии сетевых форм взаимодействия в рамках разработки и реализации совместных образовательных программ, основанных на современных образовательных технологиях; проведение научных исследований и мн. др. сформирован ряд взаимосвязанных задач.

Задачи:

- укрепление взаимодействия АлтГУ и организаций-работодателей на взаимовыгодной основе;
- формирование нормативно-правовых и организационно-экономических механизмов эффективного взаимодействия структурных подразделений АлтГУ и кадровых служб организаций-работодателей;
- повышение качества подготовки специалистов в соответствии с перспективными требованиями рынка труда и производства путем вовлечения работодателя в процесс профессионального обучения;
- создание условий для развития образовательной, материальной и социальной базы вуза на основе распределения ответственности за подготовку специалистов путем согласованного взаимодействия между вузом, работодателем и иными заинтересованными структурами;
- развитие сетевых форм взаимодействия в рамках разработки и реализации совместных образовательных программ, основанных на современных образовательных технологиях;
- создание базовых кафедр (филиалов кафедр), осуществляющих практическую подготовку студентов на базе предприятия;
- проведение научных исследований и др.

Для решения этих задач предполагается заключение комплексного договора о совместной деятельности с предприятиями, организациями, муниципалитетами и пр. и в дальнейшем тесная и плодотворная работа по обозначенным

в договоре направления совместной деятельности, а в конечном итоге – повышение возможностей для трудоустройства выпускников Университета.

В рамках укрепления договорных отношений сейчас в АлтГУ работает целая команда специалистов. На сегодняшний день сформирован план заключения АлтГУ договоров о сотрудничестве с городами, работодателями и образовательными организациями, разграничены рамки полномочий структурных подразделений, определен список ответственных на факультетах по взаимодействию с реальным сектором экономики, разработаны рекомендации по организации взаимодействия структурных подразделений АлтГУ с предприятиями и типовые договоры с предприятиями и муниципальными образованиями.

Все, что касается взаимодействия АлтГУ с работодателями, отражено в Концепции взаимодействия ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет» и работодателей.

Основной целью Концепции является создание направленной на установление долговременного взаимовыгодного партнерства системы эффективного взаимодействия университета с работодателями.

В целях совершенствования системы взаимодействия университета с работодателями по обеспечению высокого качества профессиональной подготовки выпускников, оперативному внесению изменений в спектр реализуемых образовательных программ в соответствии с запросами рынка труда, решению вопросов трудоустройства выпускников в Концепции определено дальнейшее развитие деятельности по следующим приоритетным направлениям:

- профориентационная работа с потенциальными абитуриентами;
- совместная с работодателями деятельность по совершенствованию образовательного процесса;
- привлечение работодателей к научной и инновационной деятельности в университете;
- реализация дополнительных образовательных программ с участием работодателей;
- содействие в трудоустройстве и повышении конкурентоспособности обучающихся и выпускников на рынке труда.

Таким образом, основными результатами реализации проводимых мероприятий по повышению эффективности взаимодействия Алтайского государственного университета с работодателями региона станут:

- максимальное использование потенциала университета, организаций-работодателей в подготовке востребованного выпускника университета;
- обеспечение согласованности между подготовкой в вузе и требованиями конкретных организаций-заказчиков молодых специалистов;
- обеспечение условий для информационного обмена между организациями-работодателями и университетом по проблемам занятости, содержанию и качеству подготовки кадров, требованиям к специалистам, психологической поддержки выпускников и т.д. ;

- усиление практической направленности образовательных программ на основе интеграции образовательной деятельности университета и стратегического партнерства;
- Разработка, диверсификация и актуализация основных и дополнительных образовательных программ для подготовки кадров по приоритетным направлениям развития Алтайского края;
- обеспечение условий для формирования и развития профессиональной карьеры выпускников;
- повышение практикоориентированности основных профессиональных образовательных программ;
- повышение доли трудоустроенных выпускников.

СЕРТИФИКАЦИЯ КВАЛИФИКАЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

CERTIFICATION OF QUALIFICATIONS OF SPECIALISTS IN THE EDUCATION SYSTEM

С.Ю. Патутина, ст. преподаватель кафедры «Экономика труда и управление персоналом» Уральского государственного экономического университета (УрГЭУ),
зам. директора Департамента экономики УрГЭУ, Россия, г. Екатеринбург,
psu99@ya.ru, S.Y. Patutina

Аннотация. Сертификация – независимая оценка уровня развития общих и профессиональных знаний, умений и навыков кандидата, которая основана на стандартах профессиональной деятельности. Такая процедура может быть адаптирована как государственный экзамен или как его дополнение, если грамотно сформировать систему сертификации на основе профстандартизации. В доказательство этого в статье приведены результаты сравнения фактических показателей уровня компетентности выпускников одного из вузов по трем результатам: балльно-рейтинговой системы обучения; сертификации как независимой оценки квалификации; а также самооценки тех же студентов.

Abstract. Certification is the independent assessment of the level of development of General and professional knowledge, abilities and skills of the candidate, which is based on professional standards. This procedure can be adapted as a state exam or as a complement, if correctly to form a system of certification on the basis of protectedarticle. In proof of this in the paper the results of comparison of actual indicators of the level of competence of graduates of one of the universities on the three results: a point-rating system of teaching; certification as an independent assessment of qualifications; and self-assessment of those same students.

Ключевые слова: сертификация квалификаций, независимая оценка компетенций, профессиональный стандарт кадровика, управление персоналом, «Мастерская кадровика».

Keywords: certification of qualifications of the independent assessment of competence, professional standard of the personnel officer, staff management, «Workshop of personnel officer».

Сертификация – независимая оценка уровня развития общих и профессиональных знаний, умений и навыков кандидата, которая основана на стандартах профессиональной деятельности. Такая процедура может быть адаптирована как государственный экзамен или как его дополнение, если грамотно сформировать систему сертификации на основе профстандартизации.

Например, сертификация специалистов в области кадрового менеджмента построена на профессиональном стандарте кадровика, где предусмотрены три уровня квалификации: оперативный (кадровое делопроизводство), оперативный (управление персоналом), тактический (управление персоналом с опытом работы не менее 3 лет в кадровом менеджменте).

Участники каждого уровня во время процедуры сертификации проходят два этапа:

1. На первом этапе проводится оценка, которая позволяет выявить у кандидата уровень развития **общих компетенций**: мышления, самоорганизации и саморазвития, коммуникации, работы с информацией, сотрудничества, управления.

2. На втором – при оценке **профессиональных компетенций** кандидата формируется профиль по тематическим направлениям: организационное развитие, внутренние коммуникации, подбор и адаптация персонала, обучение и развитие персонала, оценка персонала, мотивация и стимулирование персонала, организация и оплата труда, трудовое право, кадровое делопроизводство.

Благодаря такому профилю видна необходимость дальнейшего развития знаний, умений и навыков в области кадрового менеджмента.

Для доказательства того, что сертификация квалификаций может быть адаптирована как государственный экзамен или как его дополнение, нами проводилось сравнение фактических показателей уровня компетентности выпускников одного из вузов по трем результатам: балльно-рейтинговой системы обучения; сертификации как независимой оценки квалификации; а также самооценки тех же студентов.

В результате более 50% выпускников имеют завышенную самооценку. Из чего следует вывод о том, что по большинству предметов бывшие студенты имеют не объективную оценку собственных знаний, причем самооценка не всегда завышена.

В некоторых случаях прошедшие сертификацию студенты существенно занизили собственную оценку по предмету, несмотря на то, что по ведомости их балл выше. Это говорит о возможности получения знаний по неоцененному предмету из других дисциплин, так как обучение в высшем учебном заведении подразумевает взаимосвязь многих дисциплин между собой. Это позволяет «добрать» неполученный или упущенный объем знаний в одном курсе из других.

Также среди прошедших сертификацию студентов был проведен опрос о необходимости независимой оценки (сертификации) в системе образования, который подтвердил значимость этой процедуры для самих студентов. На примере выпускников, прошедших на кануне госэкзаменов сертификацию, выявляе-

на необходимость привести в соответствие уровни профстандарта кадровика и образовательных ступеней. Выявлена необходимость внедрения требований стандарта профессиональной деятельности в программы подготовки специалистов (учебные планы образовательной системы).

Согласно уровням профстандарта кадровика необходимо сформировать модули учебных планов подготовки студентов, чтобы обеспечить непрерывность профессионального высшего образования при переходе с одной ступени на другую. При этом повышение квалификационного уровня «по вертикали» должно быть предусмотрено посредством углубления подготовки знаний студентов. Данный процесс должен реализовываться путем поэтапного освоения, соответственно, профессиональной (бакалавриат, 3–4 года) и профессионально-научной (магистратура, 2 года) образовательных программ. В результате полного цикла двухуровневой вузовской подготовки выпускники получают фундаментальные знания и устойчивые профессиональные навыки.

Связь между образовательными программами бакалавриата и магистратуры нацелена на трансформацию и последовательное развитие общенаучных и профессиональных знаний, умений и навыков. Это обеспечивается так называемой взаимокомплементарностью изучаемых базовых учебных дисциплин общенаучного и особенно, профессионального блоков. В то же время основная роль призвана сыграть вариативная часть учебных предметов (акцентирующая конкретный профиль подготовки), в том числе элективные курсы – по выбору студентов.

В результате бакалавр будет подготовлен к заданиям оперативного уровня профстандартов, а магистр – к тактическому. Степень подготовки определяется независимой оценкой, что позволяет повысить самооценку кандидатам и быть уверенным в непредвзятости экзаменатора.

Обращаем внимание, что программы подготовки выпускников к независимой оценке можно разделить на основные и дополнительные.

Основными программами считаются модули учебных планов бакалавриата и магистратуры, которые мы предложили сформировать согласно квалификационным уровням профстандарта.

В рамках дополнительной подготовки уже сейчас реализуется программа «Мастерская кадровика», которая рассчитана на 72 часа обучения при желании повысить свои знания и умения.

Таким образом, главными моментами развития сертификации квалификаций в системе образования являются приведение в соответствие квалификационных уровней профстандарта кадровика с образовательными ступенями, развитие основных и дополнительных программ подготовки к независимой оценке, а также совершенствование процедуры сертификации квалификаций (дополнение ее практическими заданиями).

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ И ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТЫ ОПИСАНИЯ ПЕРЕХОДА К ИНФОРМАЦИОННОМУ ОБЩЕСТВУ

METHODOLOGICAL AND TERMINOLOGICAL ASPECTS DESCRIBE THE TRANSITION TO THE INFORMATION SOCIETY

Ю.А. Помазной, к. филос. н., ст. преподаватель кафедры «Прикладная информатика
в экономике, государственном и муниципальном управлении»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
yromaznoy@gmail.com, Y.A. Pomaznoy

Аннотация. Предлагается подход к трактовке понятия информационного общества, в основе которого учтены требования как содержательной преемственности этого типа общества по отношению к предыдущему типу, так и терминологической преемственности. Удовлетворение этим требованиям, в свою очередь, предполагает необходимость строгого различения понятий «информация» и «знание», из которого и следует тезис о преемственности информационного общества по отношению к обществу знания.

Abstract. The paper suggests new approach in the interpretation of the informational society in which we tried to meet the requirements of it's substantial and terminological descendancy from the ancestral type of society. Meeting these requirements in turn implies the necessity of distinguishing the concepts of «information» and «knowledge» what yields the thesis about descendancy of informational society from the society of knowledge.

Ключевые слова: информация, знание, общество, преемственность, система, самоорганизация.

Keywords: information, knowledge, society, continuity, system, self-organization.

Понятие «информационное общество» требует своего раскрытия через соотнесения его с понятием общества иного, предыдущего типа (это универсальное правило: смысл любого понятия раскрывается посредством соотнесения с иным понятием – либо гомогенным по отношению к искомому, либо путем соотнесения их на основе того или иного критерия, либо, когда речь идет о наиболее фундаментальных понятиях, посредством взаимного отрицания). Желательным, также является сопоставимость собственно терминологическая: например, «индустриализм – постиндустриализм» (критерий – общая структура занятости по экономическим секторам), «феодализм – капитализм» (критерий – господствующий класс) и т.п. Но какой тип предшествует информационному обществу – «до-информационное», «без-информационное»? Чаше всего в качестве предыдущего этапа развития называется «индустриальное общество», но подобное соотнесение сопряжено с требованием существенных уточнений и оговорок, что же в данном случае вкладывается в понятие индустриализма (что, в свою очередь, скорее всего, связано с терминологической несопоставимостью).

Настоящим предлагается следующая концепция стадийности: «информационное общество» приходит на смену «обществу знания» (при уточнении и

различении, соответственно, понятий информации и знания – как доминирующих в том и ином случае организационных факторов). И поскольку «общество знания» начало формироваться, приблизительно, 27 веков назад, то, следуя примеру М. Кастельса, допустимо было бы говорить об «информационной эпохе», наследующей «эпохе знания».

Далее – о различении Знания и Информации.

В свое время К. Поппер замечал, что слово знание употребляется в двояком значении – «(1) *знание или мышление в субъективном смысле*, состоящее из состояний ума, сознания или диспозиций действовать определенным образом; (2) *знание или мышление в объективном смысле*, состоящее из проблем, теорий и рассуждений, аргументов как таковых» [см. 2]. О первом случае можно было бы сказать – в утилитарном смысле, второй случай – известный попперовский «Третий мир». Слово информация, так же, употребляется как в утилитарном смысле («молекула ДНК включает в себе информацию...», «учитель донес информацию» и т.д.), так и в том смысле, который вкладывает в него кибернетическая теория. Употребляемые в утилитарном смысле, понятия информации и знания – неразличимы и зачастую произвольно взаимозаменяемы. В нашем случае представляют интерес и ценность данные понятия – во втором, «высоком» смысле. Для их различения следует воспользоваться вспомогательным понятием – «система».

Общая теория систем различает «закрытые» и «открытые системы» (рассуждения о степени валидности того или иного типа «объективной реальности» не имеют под собой почвы, поскольку понятие «система» – в любом случае – представляет собой идеальную, искусственную, аналитически вспомогательную конструкцию, и, соответственно, «открытая система» столь же «объективно нереальна», как и «закрытая»).

«Закрытая система» представляет изначальный, аристотелевский смысл данного понятия – «ансамбль элементов», т.е. трактуется как отношение целого и составляющих его частей. Знание («в объективном (попперовском)» смысле удачно коррелирует с представлением о закрытой системе, поскольку такого рода представление с необходимостью предполагает организующий элементы в целое фактор – внешний (трансцендентный) по отношению к рассматриваемой «системе». В случае, например, Солнечной системы – этим «внешним» фактором будут ньютоновские Законы небесной механики, в случае рассмотрения некоей экологической системы – Законы эволюции как трансцендентный системе организующий фактор (или же Божий промысел, что в данном аспекте суть одно и то же – трансцендентное Знание).

Кибернетическая теория, в противоположность пониманию «системы» как отношения частей целого, акцентировала внимание на взаимодействии «системы» и внешней по отношению к ней «среды» (отсюда возникновение и особое внимание понятиям входа и выхода), зачастую демонстративно игнорируя внутренне «устройство» системы («черный ящик»). Среда при таком подходе представляет собой источник *случайных изменений* в Системе, что, в свою очередь, на корню подрывает представление о доминирующем характере трансцендентного по отношению к системе организующего фактора, ибо какая же это

«организующая закономерность», если предполагается ее перманентное изменение, «пересмотр» под давлением Среды как генератора случайностей. На первый план выдвигается внутренне присущий (имманентный) Системе организующий фактор, позволяющий, по выражению Н. Винера, преобразовать «динамическим путем случайные изменения... в однонаправленное развитие» [1, с. 90] (в этом смысле Винер воспользуется биологическим термином «гомеостаз»). Этот, имманентный системе, организующий фактор и есть Информация в «высоком» (не утилитарном), кибернетическом смысле данного понятия.

В рамках кибернетической теории понятие информации обрело глубоко фундаментальный смысл (помещено на один уровень с такими понятиями, как энергия и энтропия) и, следовательно, не может иметь строгой дефиниции, но определяется – исходя из взаимного отрицания понятий. Потому, в частности, М. Маклюэн в свое время определил Информацию как «нег-энтропия (негативная энтропия)», а иных теоретиков информационного общества, склонных к утилитарной трактовке термина «информация», откровенно раздражали высказывания подобные следующему (от Т. Стониера): «Информация существует. Чтобы существовать, она не нуждается в том, чтобы ее воспринимали. Чтобы существовать, она не нуждается в том, чтобы ее понимали. Она не требует умственных усилий для своей интерпретации. Чтобы существовать, ей не требуется иметь смысл. Она существует» [цит. по 3, с. 35]. В противоположность упомянутому, М. Кастельс, интуитивно чувствуя как раз необходимость уйти от утилитарного толкования термина информация, вместо бытующего выражения «информационное общество» (информационная экономика и т.д.), вынужден был изобрести и настоятельно использовать термин «информациональное общество» (информациональная экономика и т.д.).

Наконец, Информация как имманентный системе организующий фактор обнаруживает себя лишь по косвенным признакам (в частности, эффектам «обратной связи», по Винеру), выливающимся, в конечном итоге, в то, что в упрощенной форме принято называть «самоорганизация».

По сути, кратко очерченные выше изменения в «моделях мышления» представляют собой культурную революцию, которая рано или поздно должна была повлечь за собой изменения в области организационных и управленческих стратегий (т.е. в социально-экономической и политической сферах).

Воспользовавшись изложенным выше различием Знания и Информации как организующих факторов, не трудно проследить реализацию идеи подобных преобразований – в сфере экономических отношений, отношений власти и отношений опыта – в процессе перехода от Общества знания к Информационному обществу (это не значит, конечно, что идеи Винера непосредственно реализуются в обществе, но в кибернетической теории такой переход описан наиболее полно и последовательно).

Апофеозом (пределом развития) «Эпохи знания» следует считать Индустриальное общество, а своеобразным символом последнего – конвейер Генри Форда (по сути, «тэйлоризм» или, если по-советски, «научная организация труда»). Очевидно, что организующий фактор «конвейера» (как организационной стратегии) располагается *вне* (трансцендентен) самой этой структуры, а отдель-

но взятые операции непосредственно изолированы и представляют собой, выражаясь метафорически (и следуя аналогиям Н.Винера), «монады Лейбница». Такого рода «вертикальная» организация хорошо приспособлена к требованиям массового производства (и массового потребления) в институциональных условиях так называемого Национального государства (по сути, в условиях целенаправленной минимизации случайностей во взаимодействиях предприятия как «системы» и внешней «среды»). Однако процесс глобализации неизбежно актуализирует фактор среды как генератора случайных изменений, что и влечёт за собой структурную перестройку внутри Предприятия, предполагающую максимально возможную гибкость процессов производства и реализации и иного рода эффективность, выражающуюся в приоритетах «инноваций». На смену вертикальной интеграции, предполагающей внешний организационный фактор, приходит предприятие как самоорганизующаяся «сеть».

В сфере отношений власти наблюдается постепенная деградация института национального государства, т.е., по сути, института – носителя трансцендентных по отношению к обществу организационных факторов (государство утратило авторитет «знающего» пути дальнейшего развития), сообщества всё более склонны к самоорганизации, зачастую противопоставляя себя национальным правительствам.

В сфере отношений непосредственного опыта фиксируется размывание патриархальных укладов, предполагающих строго очерченные «модели поведения» внутри «ячеек общества».

Словом, на всех «этажах» общественного устройства (по крайней мере, в обществах, идущих в авангарде развития человечества) наблюдается переход от организационных стратегий, базирующихся на «внешних» законах, предписываемых моделях, «абстрактных» правилах и т.п. к стратегиям самоорганизации и «самопрограммирования», выражаясь в терминах М. Кастельса.

Библиографический список

1. Винер Н. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине. – 2-е издание. – М.: Наука; Главная редакция изданий для зарубежных стран, 1983. – 344 с.
2. Поппер К. Логика и рост научного знания/ Эпистемология без познающего субъекта. – М.: Прогресс, 1983. – 640 с.
3. Уэбстер Ф. Теории информационного общества. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 400 с.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА МЕНЕДЖЕРОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

ANALYTIC TRAINING OF MANAGERS IN THE MODERN CONTEXT

В.Н. Стась, к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и анализ»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
vstas_50@mail.ru, V.N. Stas

Аннотация. Обобщается опыт преподавания экономического анализа по авторской методике, получившей позитивную оценку обучающихся.

Abstract. This article sums up the economic analysis teaching experience according to the authoring methods which have been positively estimated by the students.

Ключевые слова: методика преподавания, метод «малых групп», аналитическое обеспечение управленческих решений, дистанционное обучение.

Keywords: teaching methods, method of «small groups», management decisions analytical support, distance teaching.

В Законе «Об образовании в Российской Федерации» дано следующее определение: «Обучение – целенаправленный процесс организации деятельности обучающихся по овладению знаниями, умениями, навыками и компетенциями, приобретению опыта деятельности, развитию способностей, приобретению опыта применения знаний в повседневной жизни и формированию у обучающихся мотивации получения образования в течение всей жизни» [1]. Это означает, что после окончания учебного заведения выпускник должен быть вполне способен выполнять конкретные функции, а если он обучался в вузе по направлению «менеджмент», то принимать обоснованные управленческие решения, добиваться их выполнения и отвечать за последствия. Для дальнейшего повышения профессионализма каждому выпускнику необходимо стремиться получать новые знания и навыки, в том числе развивая аналитическое мышление и совершенствуя организаторские способности. Необходимо учитывать изменения в образовательной среде: широкий доступ обучающихся к различным информационным источникам, более быстрое устаревание информации, появление все большего количества персональных технических средств и свободное владение ими. Вместе с этим, следует отметить и негативные стороны: не у всех студентов есть четкая мотивация к получению знаний и навыков, не всегда они представляют перспективы для практического их использования в своей будущей профессии. Очевидно и то, что традиционные формы проведения занятий в российских вузах с преобладанием чтения лекций преподавателями, записи их студентами «под диктовку», а затем использование для подготовки и сдачи экзаменов не нацеливают обучающихся на глубокое, творческое освоение материала.

Как известно, при пассивном характере участия в обучении через две недели в памяти остается только 50% услышанного и увиденного и только 20% – от лекционного материала без его иллюстрации. Активное обучение предполагает, что студенты должны практически делать все то, что необходимо знать,

выступать с сообщениями, участвовать в обсуждении. Это обеспечивает то, что через две недели после занятий в памяти остается 90% сказанного и сделанного.

Преподавание аналитических дисциплин имеет особенности: предполагает не только информировать, но и научить студентов конкретному исследованию отчетности и другой информации с помощью системы взаимосвязанных показателей. Многолетний опыт преподавания позволил разработать особую методику преподавания, позволяющую не просто рассчитывать показатели на основе предлагаемых исходных данных, а предварительно самими студентами формировать их на конкретных примерах. Особенно это важно для будущих менеджеров – уже «на студенческой скамье» представлять себя в условиях, приближенных к реальным, стать организатором, руководителем и «отвечать» за «свой» коллектив.

Смысл методики заключается в том, что в учебной группе формируются мини-предприятия по производству конкретных видов продукции. Группы студентов по 2–3 человека определяют, что они будут производить, по каким ценам эта продукция продается в торговых центрах, а также формируют штат персонала. Затем на занятиях определяют объем продукции, который необходимо произвести, чтобы обеспечить соответствующий уровень оплаты труда, а исходя из этого – количество продукции по каждому виду и величину всех остальных ресурсов. Для удобства расчетов и реального представления показателей лучше использовать данные за месяц, сравнивая их с плановыми и значениями за предыдущий месяц. Это позволяет правильно формулировать выводы об изменении показателей в динамике и о степени выполнения планов, а также увидеть недостатки в планировании и оценить его качество. Более понятным становится для студентов проведение факторного анализа, выявление причин изменения показателей, формирование вариантов возможных решений. Таким образом изучаются темы по анализу выпуска и реализации продукции, анализу всех ресурсов, показателей себестоимости и финансовых результатов. Наибольший интерес проявляют студенты при рассмотрении вопросов маржинального анализа, когда по данным этих же, ставших для них «своими», предприятий они рассчитывают специфические показатели критического объема, запаса финансовой прочности, операционного рычага. В завершение первого этапа работы им предлагается рассмотреть несколько вариантов прогнозных решений, оценить каждый и выбрать наиболее оптимальный.

На основе сформированных и полученных студентами данных невозможно составить формы, например, бухгалтерской отчетности. Поэтому вторым этапом обучения является анализ реального предприятия, включающий расчет и сопоставление показателей финансового состояния по балансу, финансовых результатов, денежных потоков и другие вопросы программы. При рассмотрении форм отчетности студентам важно понять взаимосвязь с работой на первом этапе, но при данной методике преподавания это не сложно. В результате изучения аналитической дисциплины каждый студент имеет две работы, при выполнении которых ему пришлось работать и со всей группой, и в мини-коллективе, и самостоятельно, так как часть работы требует осмысления, дополни-

тельной подготовки, проверки и оформления результатов. Конечно, не исключается дополнительное общение с преподавателем, консультирование, разъяснение сложных моментов. Возможной становится регулярная связь преподавателя со студентами в электронных обучающих системах (например, Moodle). Методика предусматривает более оперативное выяснение непонятого материала, а также проведение традиционного контроля знаний с помощью тестирования или выполнения работы и представления ее по разделам (темам). Но наиболее важной и интересной является форма активного обсуждения работы каждой подгруппы, когда она представляет свой мини-бизнес-проект для оценки всей группой. Фактически становится ненужным проведение зачета или экзамена, так как результат освоения материала студентами становится очевидным для всех.

Есть ли сложности при применении данного метода ведения занятий? Их несколько, и самая большая – в том, что много студентов в последнее время не считают нужным или не могут посещать занятия, а при данном методе и вообще при изучении аналитических дисциплин пропуски или непосещение занятий недопустимы, так как весь материал взаимосвязан. Вторая проблема – в неподготовленности студентов, а подчас – в нежелании их работать на занятии. К третьему курсу они уже привыкли к пассивному восприятию материала, поэтому предлагаемые необычные формы ведения занятий в начале семестра не всем «подходят». Но по мере привыкания и погружения в материал многие работают активно, осмысленно и делают хорошие проекты.

Оформленные работы представляются преподавателю и могут быть использованы студентами впоследствии как образцы для открытия своего реального бизнеса, а преподавателями – как варианты самостоятельной групповой или индивидуальной работы. Особенно интересными бывают работы, выполненные теми студентами, которые уже имеют свой бизнес и могут проводить анализ на основе своих реальных данных. Иногда для анализа отчетности они используют информацию предприятий родителей, что также приветствуется.

По завершении изучения дисциплины обычно проводится анкетирование, когда студенты могут письменно изложить свое мнение о ее преподавании, важности для дальнейшего использования, а также о полученных знаниях и навыках. Вот некоторые примеры таких мнений:

- мы научились принимать решения исходя из происходящих процессов по улучшению показателей;

- считаю, что проделанные расчеты очень помогут в дальнейшей работе, например, как работать прибыльно и исправлять предприятие, если оно убыточно;

- мы разрабатывали проект, «открыв» собственное предприятие, определяли результаты, которые можем получить. Теперь можем не только анализировать реальное предприятие, но и составлять бизнес-планы, рассматривать разные варианты и выбирать наиболее успешный;

- полученные знания и навыки позволят проводить экономический анализ на предприятии, узнать, какие результаты оно имеет и что можно сделать для повышения эффективности его деятельности;

– данная дисциплина очень пригодится мне в жизни, так как весь изученный материал взят из реальной практики. Если у меня будет свое предприятие, то я в первую очередь буду руководствоваться этим материалом, а также буду знать способы исправления ошибок, научилась этому;

– этот предмет помог понять, как принимать решения в сфере производства: нужно сначала найти проблему, выработать рекомендации, следить за их внедрением. Научилась извлекать из цифр информацию, делать выводы, на основе которых принимать решения. Таких предметов нам не хватает, так как он практический.

На основе этих отзывов можно видеть, кто собирается иметь свое дело, а кто не готов к этому (возможно, временно), но все солидарны в том, что они смогут сделать подобные расчеты, провести анализ реальных данных, выявить недостатки в работе и подсказать, обосновать способы их устранения. Самое главное – что все студенты теперь более четко представляют, что их ожидает после окончания учебы и смогут ли принимать правильные, обоснованные решения, которые повлияют не только на их жизнь, но и на жизни других людей.

Библиографический список

Федеральный Закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 года №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html (06.04.2014)

РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

REGIONALIZATION SYSTEM EDUCATION

А.А. Тонжеракова, соискатель кафедры «Менеджмент»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
altinay_t@rambler.ru, А.А. Tonzherakova

Аннотация. Обсуждаются актуальные проблемы и предложены ключевые направления развития системы профессионального образования Республики Алтай.

Abstract. Discuss topical issues and key areas of proposed development of education of the Republic of Altai.

Ключевые слова: система профессионального образования, регионализация системы профессионального образования.

Keywords: vocational education, vocational education system regionalization.

Регионализация системы профессионального образования – это последовательная ориентация деятельности профессиональных образовательных организаций на социально-экономическое развитие региона, на локальные рынки труда и потребности населения в получении образовательных услуг, децентрализация управленческих (в том числе финансово-экономических) функций, придание системе профессионального образования большей территориальной зависи-

мости, а также необходимость для региона формирования собственных программ развития.

Применив прием типизации регионов[1], можно с большой степенью уверенности говорить о том, что Республика Алтай относится к «провинциальным» регионам, т.е. является областью с пониженным производственным потенциалом, имеющая одну-две доминирующие отрасли при проблемном развитии остальных.

Развитие профессионального образования Республики Алтай целесообразно рассматривать в контексте стратегических ее развития – туристического, строительного, агропромышленного направлений. Структурный анализ региональной системы Республики Алтай позволил сделать ряд выводов, в первую очередь о том, что современное состояние системы профессиональной подготовки в Республике Алтай не соответствует потребностям регионального рынка труда в рамках развития региона по основным стратегическим направлениям. По целому ряду профессий наблюдается значительное отставание от потребностей, по многим, необходимым региональному рынку труда, подготовка в регионе не ведется вообще.

В условиях ограниченности ресурсов «провинциальные» регионы не могут себе позволить широкую модернизацию профессиональной школы, однако вполне способны сосредоточиться на решении отдельных задач развития, распределяя имеющиеся средства на достижение конкретных целей.

Ключевое, по нашему мнению, направление развития региональной системы профессионального образования – это формирование эффективной территориально-отраслевой организации ресурсов системы профессионального образования, ориентированной на потребности перспективных рынков труда Республики Алтай.

Материально-техническое обеспечение развития системы профессионального образования в Республике Алтай оценивается неоднозначно, одной из причин может быть разница в понимании термина «материально-техническое обеспечение». Для образовательной организации – это ремонт учебных помещений, зданий, приобретение новой мебели, учебных пособий или компьютерной техники, а представители бизнес-сообщества, работодатели вкладывают в это понятие оснащение учебных мастерских, обеспечение учебно-производственным оборудованием, инструментом, технологиями. В этой связи необходимо привлечь работодателей и других социальных партнеров к решению проблем профессионального образования, в том числе при реконструкции действующей материально-технической базы образовательных учреждений, организации новых высокотехнологичных учебных мастерских и применении на их базе современных образовательных технологий.

Проблема материально-технического обеспечения также обусловлена тем фактом, что доминирующей подсистемой современной системы профессионального образования Республики Алтай является уровневое профессиональное образование, которое предполагает смешанное финансирование, в наших же условиях сложилось преимущественно бюджетное финансирование, которое

по своему механизму сокращает мобильность и гибкость региональной системы профессионального образования [2].

Региональный бюджет является не единственным, но все же основным источником финансирования деятельности образовательных учреждений системы профессионального образования, а удельный вес финансирования из внебюджетных источников составляет не более 10% от годового бюджета. Актуализируется задача увеличения объемов бюджетного финансирования развития профессионального образования на этапе модернизации материально-технической базы профессиональных образовательных организаций (подобный подход применен в ходе реализации комплексов мер по модернизации системы общего образования субъектов РФ в 2011–2013 гг.), с одной стороны, и включения в софинансирование подготовки кадров для своих нужд работодателей – с другой.

Очевидно, что решение задачи развития региональной системы профессионального образования невозможно без кадрового обеспечения этого процесса. Для повышения образовательного и квалификационного уровня региональной системы профессионального образования необходимо: выявить и обеспечить перспективные потребности в кадрах системы профессионального образования; внедрить модульно-накопительный характер повышения квалификации; создать вариативную систему повышения квалификации по ведущим направлениям модернизации профессионального образования; внедрить практику конструирования индивидуальных образовательных маршрутов; обеспечить индивидуализированный накопительный учет прохождения этапов повышения квалификации и внедрить механизмы персонифицированного финансирования [3].

На всех этапах развития системы профессионального образования целесообразно осуществление мониторинга этого процесса. Региональный мониторинг развития системы профессионального образования может рассматриваться одновременно как подсистема федерального мониторинга сферы профессионального образования и как подсистема комплексного мониторинга социально-экономической ситуации в регионе. Он должен проводиться в целях информационно-аналитического обеспечения разработки прогнозов, планов, программ развития региональной системы профессионального образования и социально-экономического развития региона, а также для оценки результативности и корректировки регулирующих воздействий. При этом следует напомнить, что система регионального индикативного регулирования предусматривает не только пассивную фиксацию параметров, но и активное управление ключевыми направлениями социально-экономических процессов в регионе.

Библиографический список

1. Голышев И.Г. Принципы и тенденции инновационного преобразования региональных систем профессионального образования // Казанский педагогический журнал. – 2010. – № 5–6. – С. 47–54.
2. Кожевина О.В., Тонжерасова А.А. Использование моделей программирования системы профессионального образования в региональной экономике // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 5. – С. 147–150.

3. Тонжеракова А.А. Условия формирования и факторы развития современной региональной системы профессионального образования // Мир науки, культуры, образования. – Горно-Алтайск, 2013.- № 1 (38) февраль. – С. 318–320.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ СРЕДСТВАМИ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА

FORMATION OF THE INTERCULTURAL PROFESSIONAL-COMMUNICATIVE COMPETENCE BY THE MEANS OF THE FOREIGN LANGUAGES

Н.Д. Усвят, к. пед. н., доцент кафедры «Иностранные языки экономического и юридического профилей», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, oosvyat@mail.ru, N.D. Usvyat

А.В. Корнеева, к. псих. н., доцент кафедры «Иностранные языки экономического и юридического профилей», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, korneevaalyona1@rambler.ru, A.V. Korneeva

Аннотация. Раскрывается сущность понятия межкультурной профессионально-коммуникативной компетенции. Рассматривается роль изучения иностранного языка в развитии профессионально важных качеств, одним из которых является межкультурная коммуникация.

Abstract. The article explains the essence of the idea of intercultural, professional and communicative competence. The role of foreign language learning in the development of professionally important characteristics one of which is the intercultural communication is considered.

Ключевые слова: компетентностный подход, коммуникативная языковая компетенция, межкультурная коммуникация, иностранный язык, экономист-менеджер.

Keywords: competent approach, communicative and lingual competence, intercultural communication, foreign language, economist-manager.

Процесс политической, экономической и культурной интеграции, происходящий в современном мире, неоспорим. Страны и народы активно сотрудничают и взаимодействуют во всех сферах жизни, будь то политика, экономика или культура, на разных уровнях – от личного общения до международных встреч, используя последние достижения информационных технологий (телевизионные мосты, компьютерные сети, Интернет).

В ситуации социально-экономической глобализации возникла необходимость перехода от традиционной или когнитивной парадигмы к компетентностной, направленной на содействие успешной адаптации будущего специалиста в современном постиндустриальном обществе, на развитие его самостоятельности и конкурентоспособности.

Деловая коммуникация и зарубежные связи обуславливают новые условия профессиональной деятельности современного экономиста – менеджера, которая осуществляется как внутри страны, так и на международном уровне. Разви-

тие международного бизнеса способствует росту интереса к иностранному языку как к важнейшему средству для достижения успеха в международных экономических отношениях.

В этой связи совершенствование языковой подготовки студентов экономических специальностей становится актуальной проблемой современного образования. Принципиально важным условием становится социокультурная или межкультурная направленность языковой подготовки, а ее стратегической целью – формирование межкультурной профессионально-коммуникативной компетенции, которая включает в себя знания, способности и умения межкультурного взаимодействия в ситуациях профессионально-иноязычного общения и выступает одним из основных блоков профессиональной компетенции будущего экономиста – менеджера [8].

И.А. Зимняя подчеркивает, что в последнее время требования к результату образования «формулируются в категории компетенции / компетентности... В определении результата образования были поставлены следующие акценты:

- на практику применения знаний, выработку операциональной, технологической составляющих, а не только на сами знания;
- на сложную, интегративную (когнитивно-эмоциональную, ценностно-мотивационную, регулятивную) природу результата образования;
- на формируемость личностного качества как сложного новообразования [4, с. 14–15].

«Компетентностный подход является отражением потребности общества в подготовке людей, не только знающих, но и умеющих применить свои знания. Компетенции рассматриваются как осознанная человеком способность (возможность) реализации знаний и умений для эффективной деятельности в конкретной ситуации» [5, с. 72].

Основной подход в изучении иностранных языков, принятый Европейским Советом и изложенный в монографии «Общеввропейские компетенции владения иностранным языком: изучение, обучение, оценка» рассматривает коммуникативную языковую компетенцию как компетенцию, которая позволяет «осуществлять деятельность с использованием собственно языковых средств» [6, с. 8].

Более точное и полное определение данному понятию дает И.Л. Бим: «Иноязычная коммуникативная компетенция – это способность и реальная готовность осуществлять иноязычное общение с носителями языка, а также приобщение учащихся к культуре страны / стран изучаемого языка, лучшее осознание культуры своей собственной страны, умение представлять ее в процессе общения» [1, с. 159–160].

Для моделирования процесса языковой подготовки экономиста – менеджера в контексте межкультурной коммуникации существенное значение имеет анализ лингво-культурных и социально-психологических основ формирования умений межкультурного общения, как составляющих межкультурной коммуникативной компетенции студентов экономических специальностей.

Тесная связь и взаимозависимость преподавания иностранных языков и межкультурной коммуникации очевидны.

В настоящее время на уровне высшей школы обучение иностранному языку как средству общения между специалистами разных стран понимается не как чисто прикладная и узкоспециальная задача обучения экономистов языку экономических текстов, юристов – юридических и т.п. Вузовский специалист – это широко образованный человек, имеющий фундаментальную подготовку. Соответственно, иностранный язык специалиста такого рода – и орудие производства, и часть культуры, и средство гуманитаризации образования. Все это предполагает фундаментальную и разностороннюю подготовку по языку.

Основная задача преподавания иностранных языков в России в настоящее время – это обучение языку как реальному и полноценному средству общения.

Языки должны изучаться в неразрывном единстве с миром и культурой народов, говорящих на этих языках. Максимальное развитие коммуникативных способностей – вот основная, перспективная, но очень нелегкая задача, стоящая перед преподавателями иностранных языков. Для ее решения необходимо освоить и новые методы преподавания, направленные на развитие всех четырех видов владения языком, и принципиально новые учебные материалы, с помощью которых можно научить будущих специалистов эффективно общаться.

Специфической функцией участника межкультурного делового общения становится его своеобразная профессионально-иноязычная деятельность, приводящая к диалогу и взаимопониманию коммуникантов и являющаяся, тем самым, личностно-развивающей для специалиста.

Это требует обеспечить в процессе профессионально-иноязычной подготовки экономиста – менеджера формирование и развитие знаний и умений межкультурного профессионально-иноязычного общения, совокупность которых можно подразделить на две группы:

- знания и умения адекватного культурно-связанного речевого поведения,
- социально-психологические умения межкультурного взаимодействия [7, 3].

Преподавание делового английского языка бакалаврам, обучающимся по экономическим направлениям в Алтайском государственном университете, в свете всего вышесказанного, имеет свои особенности и вполне прикладные цели. Мы не забываем, что готовим менеджеров – руководителей и организаторов, которые помимо конкретно профессиональных знаний, должны обладать общей культурой, быть людьми просвещенными, а значит толерантными, владеть широким спектром знаний культурных особенностей различных народов.

Изучая иностранный язык, студенты работают над развитием коммуникативной компетенции, навыков в области своей специальности, используя для этого различные источники информации. Учебно-методические комплексы Европейских издательств Макмиллан, Кембридж, Оксфорд, Лонгман и Клетт, которые применяются в практической деятельности преподавателями нашего университета, направлены на формирование экономического кругозора и экономической культуры учащихся, способствующих пониманию сущности современных экономических явлений; развитие речемыслительной деятельности и экономического стиля мышления, опирающегося на умение оперировать необходимыми экономическими понятиями и суждениями; осознание общечеловеческих ценностей, развитие межличностных взаимодействий студентов в об-

щении, расширение фоновых знаний; ориентацию на будущую профессиональную деятельность, связанную со сферой экономики и финансов. Преподаватели подбирают дополнительные источники информации по изучаемым деловым и экономическим проблемам и используют их не только для развития академических компетенций, но и для ведения научного диспута, выступления с докладами и презентациями.

Студенты привлекаются к чтению научной литературы, реферированию и аннотированию текстов, пониманию на слух лекций и бесед по экономическим и деловым проблемам. Важным для развития навыков профессиональной деятельности является в работе преподавателя обучение студентов делать разного вида аналитические отчеты, заключения.

Учебные пособия «The Business», «BEC», «Market Leader», «Business Intelligent», «Unternehmen Deutsch» знакомят студентов со спецификой и культурой ведения бизнеса и экономическим положением в разных странах и отражают особенности специального иностранного языка как средства международной коммуникации, закрепляют и развивают грамматическую и лексическую основы делового и экономического языка. Данные учебно-методические комплексы применяются не только в работе со студентами, но и используются для слушателей Государственной программы профессиональной переподготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации.

Программа дисциплины «Иностранный язык в деловом общении» содержит значительный пласт информации о принципах и навыках деловой коммуникации. Этот курс дает возможность окунуться в беспокойный, сложный мир настоящего бизнеса. В рамках этого курса основной акцент в коммуникативном и социокультурном развитии средствами иностранного языка направлен на формирование и развитие билингвистической коммуникативной компетенции (речевой, социокультурной, языковой), необходимой для коммуникативно-приемлемого общения на иностранном языке с деловыми партнерами, оказания коммуникативной помощи соотечественникам в повседневно-бытовой, административной сферах, при трудоустройстве, организации бизнеса.

Деловой мир является интернациональным, многие люди, работающие в современном глобальном окружении, проводят много времени, работая с английским языком – взаимодействуют с коллегами, осуществляют коммуникацию по телефону, через электронную почту, участвуют во множестве личных контактов, таких как официальные/неофициальные встречи, дискуссии. В практической деятельности преподаватели проходят разнообразные темы, необходимые для общения на деловом уровне, студенты получают широкий обзор делового мира и ключевые навыки общения на иностранном языке, которые будут востребованы в их будущей работе. Аутентичные тексты способствуют формированию лингвокогнитивных характеристик как «это системы индивидуальных когнитивных ассоциаций, концептов, смыслов, закрепленных за единицами родного языка и языка перевода» [2].

Таким образом, сопоставляя элементы культуры другой страны со своей родной культурой, студенты получают подтверждение идеи многообразия куль-

тур. Изучение иностранного языка помогает уяснить особенности культурных проявлений, обусловленные спецификой экономического, политического и социального развития разных стран. Знание иностранного языка вызывает чувство уважения к культурным достижениям другого народа, осознание сопричастности к его проблемам и трудностям, стремление к культурному сотрудничеству с зарубежными странами. Иностранный язык способствует профессиональному становлению будущего менеджера, развивает общеинтеллектуальные и лингвистические способности, коммуникативные умения, дает широкую гуманитарную подготовку, расширяет кругозор, воспитывает доброжелательное отношение к людям, формирует качества делового человека, руководителя.

В соответствии с современными условиями развития мирового сообщества меняется и основа тех знаний, которые связаны с происходящими изменениями в международных отношениях. Главным в обучении иностранному языку становится обеспечение готовности студентов адаптироваться к новым ситуациям и понять отношения между языком и культурой, между индивидом и обществом, умея интерпретировать инокультурные явления. Важным становится умение понять чужое поведение и взаимодействовать с представителями иносоциума, у которых отличный набор ценностей и смыслов. Развивая в себе такую способность, студенты смогут воспринимать как язык и культуру, так и социальную идентификацию людей, отражая их собственный язык и культуру, которую они познают глубже на основе компаративного анализа. Такое направление в изучении иностранного языка позволит студенту приобрести способность анализировать социокультурный контекст, справляясь с непредсказуемыми ситуациями, дающими направление саморазвития, самовыражения, самоидентификации в чужой культуре и заложить основу новых учебно-методических рекомендаций обучения иностранному языку.

Библиографический список

1. Бим И.Л. Компетентностный подход к образованию и обучению иностранным языкам // Компетенции в образовании: опыт проектирования: сб. научных трудов. – М.: ИНЭК, 2007 – С. 156–163.
2. Демидова Е.В. Варьирование внутреннего мира художественного текста: роль личности переводчика // Вестник Волгоградского государственного университета. – Сер. 2. Языкознание. – 2011. – № 1 (13). – С. 217–220.
3. Елизарова Г.В. Культура и обучение иностранным языкам. – СПб.: КАРО, 2005. 352 с.
4. Зимняя И.А. Общая культура и социально-профессиональная компетентность человека // Высшее образование сегодня. – 2005. – № 11. – С. 14–20.
5. Иванова Е.О. Компетентностный подход в соотношении со знаниево-ориентированным и культурологическим // Компетенции в образовании: опыт проектирования: сб. научных трудов. – М.: ИНЭК, 2007. – С. 71–78.
6. Общеевропейские компетенции владения иностранным языком: Изучение, обучение, оценка. – М.: Изд-во МГЛУ (русская версия), 2003. – С. 8.
7. Самохина Т.С. Эффективное деловое общение в контексте разных культур и обстоятельств. М.: Изд-во «Р. Валент», 2005. – 216 с.

8. Цветкова С.Е. Профессиональная языковая подготовка студентов – будущих менеджеров средствами информационных технологий: автореф. дис....канд. пед. Наук. – Нижний Новгород, 2004.

**РОЛЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ ПЕДАГОГОВ
В УПРАВЛЕНИИ ПРОЦЕССАМИ ФОРМИРОВАНИЯ
ЕСТЕСТВЕННО-НАУЧНОЙ ГРАМОТНОСТИ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

**THE ROLE OF THE PROFESSIONAL ASSOCIATIONS OF THE TEACHERS IN THE MANAGEMENT OF
THE FORMING OF THE SCIENTIFIC LITERACY OF THE SCHOOLBOYS**

Е.А. Шимко, к. пед. н., доцент кафедры «Общая и экспериментальная физика»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
eashimko@land.ru, Е.А. Shimko

Аннотация. Представлена модель инновационной схемы общественного участия в управлении процессами формирования естественнонаучной грамотности обучающихся. Управление процессами формирования естественно-научной грамотности обучающихся рассматривается как целенаправленный, системно организованный процесс взаимодействия педагогов на всех уровнях (региональном, муниципальном, локальном), который обеспечивает осуществление управленческих функций и соответствующих им воздействий на управляемый объект (естественнонаучная грамотность обучающихся).

Abstract. Presents a model of the innovative schemes for public participation in the management of the processes of the formation of the scientific literacy of the schoolboys. The management of the processes of the formation of the scientific literacy, learning is viewed as a deliberate, systematic process of the interaction of teachers at all levels (regional, municipal, local), which ensures the implementation of the managerial functions and the corresponding effects on the managed object (natural science literacy of the schoolboys).

Ключевые слова: управление, краевые профессиональные объединения педагогов, естественно-научная грамотность обучающихся.

Keywords: the management, the regional professional Association of teachers, the scientific literacy of the schoolboys.

Разработка и внедрение новых образовательных стандартов в деятельность образовательных учреждений общего и высшего профессионального образования ставит перед специалистами в области управления образованием новые цели. Инновационные процессы, определяющие реформирование российского и регионального образования, не смогут обеспечить системных, устойчивых результатов без распространения практики нововведений на уровне управления образовательными системами. Некоторые проблемы не могут быть решены в рамках существующей модели управления образовательными ресурсами. В данном случае необходима разработка таких моделей, которые позволяют рассматривать образование как целостную систему, способную концентрировать ресурсы в интересах удовлетворения образовательных потребностей граждан, в частности, и обеспечивать развитие экономики и социальной сферы в целом.

Основной целью реформирования управления образованием является создание эффективной системы взаимодействия государства и общества для обеспечения высокого качества образования, его многообразия и ориентации на удовлетворение запросов личности и общества. Для этого необходимо решение следующих задач:

- упорядочить развитие и наладить координацию функций, полномочий и ответственности между различными уровнями управления образованием;
- обеспечить развитие общественной составляющей системы управления;
- создать полноценное информационно-статистическое обеспечение органов управления и учреждений образования, а также общественности и отдельных граждан.

Приведем несколько примеров реформирования существующей модели управления образовательными ресурсами в Алтайском крае.

I. Формирование профессиональных объединений в системе образования Алтайского края. Профессиональное объединение представляет собой союз, основанный на добровольных началах, профессиональное объединение специалистов, договорившихся о совместных действиях в тех или иных вопросах для достижения совместной цели. Краевые профессиональные объединения являются одним из механизмов повышения профессионального уровня педагогов в той области деятельности, которая является для них значимой, интересной и проблемной. С 2010 года стал претворяться в жизнь проект системы управления краевыми профессиональными объединениями педагогических и руководящих кадров Алтайского края. Предлагаемая система управления краевыми профессиональными объединениями педагогических и руководящих кадров Алтайского края складывается из нескольких уровней:

1 уровень – уровень научно-методического руководства. Его осуществляет научно-методический совет, который включает представителей краевого управления по образованию и делам молодежи, Алтайского краевого института повышения квалификации работников образования (АКИПКРО) и Регионального центра обработки информации (РЦОИ). Научно-методический совет определяет стратегические направления деятельности профессиональных объединений.

2 уровень – уровень краевых профессиональных объединений. Для координации деятельности краевых профессиональных объединений создается координационный совет, который выполняет функцию руководства деятельностью профессиональных объединений и разрабатывает тактику реализации формируемых задач через районные методические объединения.

3 уровень – уровень районных методических объединений. Районные методические объединения могут объединять учителей одного предмета или области знаний. Методическое объединение разрабатывает и реализует план деятельности по совершенствованию качества школьного образования в конкретном районе Алтайского края по различным предметам, развития учебно-воспитательной деятельности и саморазвития профессионального объединения и его членов.

4 уровень – уровень школьных профессиональных объединений учителей по предметам или областям знаний. Они могут создаваться при базовой школе и объединять педагогов одной образовательной области.

Формирование системы профессиональных объединений учителей-предметников направлено на развитие способностей ставить реально достигаемые цели, строить и при необходимости корректировать систему взаимодействий и взаимоотношений, которые обеспечивают достижение целей и наиболее эффективные результаты. В деятельности профессионального объединения различают три вида целей:

1) содействие повышению качества и результатов образовательной деятельности в условиях модернизации краевой системы образования;

2) развитие образовательной деятельности педагогических работников образовательных учреждений;

3) саморазвитие профессионального объединения, в том числе с использованием механизмов обобщения и распространения ценного педагогического опыта.

II. Взаимодействие вузов в области дополнительного профессионального образования. Формирование региональной системы непрерывного образования включает в себя и дополнительное профессиональное образование руководителей и педагогических работников образовательных учреждений Алтайского края. Взаимодействие вузов основано на принципах гуманизации и демократизации, преемственности и непрерывности образования, а также образовательного партнерства.

Руководствуясь интересами развития системы образования в условиях перехода к многоуровневой подготовке специалистов и эффективного использования кадровых, материальных и иных ресурсов, Алтайский государственный университет и Алтайский краевой институт повышения квалификации работников образования приступили к совместной реализации модульных дополнительных профессиональных образовательных программ повышения квалификации педагогических работников образовательных учреждений, реализующих основные общеобразовательные программы основного общего и среднего (полного) общего образования.

Формирование профессиональных объединений в системе образования Алтайского края и взаимодействие вузов в области дополнительного профессионального образования способствовали развитию региональной системы естественнонаучного образования. В соответствии с заключенными договорами о совместной образовательной деятельности появилась возможность повышения квалификации руководителей районных методических объединений Алтайского края силами краевого профессионального объединения учителей физики, Алтайского государственного университета (АлтГУ) и Алтайского краевого института повышения квалификации работников образования (АКИПКРО). Предметом договоров была совместная реализация модульных дополнительных профессиональных образовательных программ повышения квалификации педагогических работников образовательных учреждений, реализующих основные общеобразовательные программы основного общего и среднего (полного) общего

образования, путем осуществления сетевого взаимодействия сторон в области дополнительного профессионального образования. Таким образом, краевое профессиональное объединение учителей физики приобрело возможность управления процессами формирования естественно-научной грамотности учащихся региона. Источниками идей становления и развития профессиональных объединений педагогов выступали:

- социальный заказ государства и региона на образование как результат в виде иерархической структурной цепочки «грамотность – образованность – профессиональная компетентность – культура – менталитет»;

- нормативные документы и образовательные стандарты, анализ которых позволяет сопоставить реальное положение дел с требованиями образовательных документов и выделить основные направления деятельности, требующие изменения;

- научно-методические работы, в которых представлен передовой опыт педагогов-практиков;

- собственный профессиональный опыт учителей физики, руководителей районных методических объединений учителей физики, краевого профессионального объединения учителей физики;

- анализ результатов и процесса деятельности краевого профессионального объединения учителей физики, позволяющий организовать поиск решения проблем, выявленных в результате анализа деятельности, и способствующий возникновению идей для его развития в целом или по отдельным направлениям деятельности.

При определении целей краевого профессионального объединения учителей физики его необходимо было рассматривать как один из механизмов управления процессами формирования естественно-научной грамотности обучающихся в регионе. Данное объединение педагогов представляет собой систему:

- реальную по природе ее элементов и искусственную по происхождению;
- открытую по отношению к окружающей среде и управляемую по характеру функционирования;

- активную по реакции извне и деятельностьную по проявлению активности ее различных субъектов.

Эта характеристика краевого профессионального объединения учителей физики свидетельствовала о том, что эта система является развивающей и развивающейся, поскольку в процессе становления и развития системы, с одной стороны, происходит профессиональное развитие учителей физики и руководителей районных методических объединений учителей физики. С другой стороны, эта система способна постоянно изменяться в соответствии с изменяющимися целями региональной системы образования и стратегией ее развития. Анализ практической деятельности объединения дает возможность выделить три блока задач, решение которых необходимо для эффективного формирования естественнонаучной грамотности учащихся.

Первый из них – формирование иерархической системы педагогических целей, соответствующих социальным ожиданиям, мотивам учебно-познавательной деятельности учащихся и возможностям краевого профессионального объе-

динения учителей физики в управлении процессами формирования естественнонаучной грамотности учащихся в регионе.

Второй блок задач относится к созданию условий для реализации целей. Он включает задачи по совершенствованию планирования процесса формирования естественнонаучной грамотности учащихся, применению эффективных образовательных технологий, совершенствованию системы промежуточной и итоговой аттестации учащихся. Базовыми задачами этого блока являются методическое, дидактическое, материальное и организационное обеспечение процесса формирования естественно-научной грамотности обучающихся в регионе, а также повышение квалификации учителей физики и руководителей районных методических объединений учителей физики, их подготовка к использованию новых образовательных технологий.

Третий блок задач направлен на создание эффективной системы выявления, анализа и оценки результатов формирования естественно-научной грамотности обучающихся и эффективности управления этим процессом. Это задачи организации мониторинга результатов образовательной деятельности педагогов и учащихся, формирования системы информирования о деятельности краевого профессионального объединения учителей физики.

Таким образом, к отличительным признакам профессионального объединения педагогов относятся: во-первых, наличие общей и социально значимой цели совместной деятельности, одновременно лично значимой для членов группы, во-вторых, наличие особой структуры отношений между членами группы, опосредованных содержанием совместной деятельности, ее ценностями, принципами, целями, задачами.

В целях реформирования управления образованием путем создания эффективной системы взаимодействия государства и общества для обеспечения повышения качества естественнонаучного образования используется инновационная схема общественного участия в управлении процессами развития краевой системы образования (рис. 1–2). По нашему мнению, в этом случае реализуется не только программа «Экспертиза в образовании», но и в полной мере концепция, предложенная О.П. Петровой, а также формальное и неформальное образование учителей-предметников. Речь идет о подготовке педагогов такой профессиональной квалификации и компетентности, которые определяются не объемом имеющихся в их арсенале знаний, а умениями владеть ими, творчески использовать их для самостоятельного приобретения новых знаний и для воплощения тех или иных идей в теории и практике [1, с. 36].

Представленная на рисунке 1 модель свидетельствует о том, что управление процессами формирования естественно-научной грамотности обучающихся представляет собой целенаправленный, системно организованный процесс взаимодействия педагогов на всех уровнях (региональном, муниципальном, локальном), который обеспечивает осуществление управленческих функций и соответствующих им воздействий на управляемый объект (естественнонаучная грамотность обучающихся). Модель общественного управления процессами формирования естественно-научной грамотности учащихся обеспечивает четыре вида управления:



Рис. 1. Модель общественного управления процессами формирования естественно-научной грамотности обучающихся



Рис. 2. Целевой блок модели общественного управления процессами формирования естественно-научной грамотности обучающихся

1. Стратегическое управление – разработка и согласованное принятие стратегических решений руководителями районных методических объединений учителей-предметников общеобразовательных учреждений через действующие государственно-общественные органы управления – краевые профессиональные объединения педагогов.

2. Тактическое управление – обеспечение реализации принятых решений и функционирования районной образовательной системы, информирование о результатах этой деятельности посредством сетевого взаимодействия всех субъектов системы.

3. Оперативное управление – организация методической работы и информационно-методической поддержки педагогических работников, внедрение инновационных подходов к обучению и формированию естественнонаучной грамотности учащихся в общеобразовательных учреждениях региона.

4. Соуправление – участие школьников в жизнедеятельности общеобразовательного учреждения и формировании своей естественнонаучной грамотности в соответствии с требованиями к образовательным результатам на основе модельного подхода к изучению явлений окружающего мира [2].

В связи с тем, что формирование естественнонаучной грамотности представляет собой результат усилий всех субъектов образовательной системы, важно координировать их взаимодействие. Учителям физики, химии и биологии при планировании и организации уроков целесообразно использовать единые подходы к структуре естественно-научной грамотности и методике формирования ее отдельных компонентов. Реализация этих требований позволяет значительно ускорить процесс овладения системой естественнонаучных знаний и их применения в учебно-познавательной деятельности.

В число основных условий управления процессами формирования естественнонаучной грамотности учащихся (в рамках профессиональных объединений педагогов) входят коллегиальность, коммуникация и продуктивность педагогической деятельности. *Условие коллегиальности* выполняется при реализации принципов коллегиального управления, на основе которых организуется управленческая деятельность (целостности, коммуникативности, структурности, межсубъектности в управлении развитием профессиональных объединений педагогов). *Условие коммуникации* подразумевает использование коммуникации педагогов на всех уровнях как технологии профессионального диалога в контексте коллегиального управления профессиональными объединениями в режиме открытости, вариативности, свободы самореализации, с учетом высокого уровня рефлексии индивидуальной и совместной деятельности педагогов. *Условие продуктивности* обусловлено необходимостью востребованности продукта деятельности педагогов (определенного образовательного результата учащихся и повышения уровня своей профессиональной компетентности); признания значимости деятельности профессиональных объединений; презентации достигнутых профессиональных результатов (обобщение и распространение педагогического опыта); достижения социального успеха.

Взаимодействие всех уровней образовательной системы на примере рассматриваемой модели позволяет сформировать позитивное отношение педаго-

гов к идее непрерывного образования [3]. Следовательно, можно утверждать, что управление процессами формирования естественнонаучной грамотности обучающихся способствует углублению смыслов профессиональной деятельности, что, в свою очередь, влечет за собой перестройку собственной готовности педагога к более высокому уровню профессиональной деятельности.

Библиографический список

1. Петрова О.П. Педагогические технологии, мастерство и компетентность учителя // Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 70-летию А.В. Петрова «Компетентностно-деятельностный подход в системе современного образования». – Горно-Алтайск: РМНКО, 2007. – С. 34–36.
2. Шимко Е.А., Крутский А.Н. Модельный подход к обучению и усвоению знаний по физике. – Барнаул: АлтГПА, 2012. – 77 с.
3. Шимко Е.А. Способы позитивного отношения педагогов к идее непрерывного образования // Известия Российского государственного университета им. А.И. Герцена. – 2013. – № 162. – С. 229–234.

РАЗДЕЛ 7. СОВРЕМЕННЫЕ КАДРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

ДИАГНОСТИКА СОСТОЯНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ: МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД

DIAGNOSTICS OF THE HUMAN CAPITAL IN THE ORGANIZATION: A METHODOLOGICAL APPROACH

Т.А. Акимочкина, к.э.н., доцент кафедры «Антикризисное управление, оценка бизнеса и инноваций», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, akimochkina@mail.ru, T.A. Akimochkina

Аннотация. Выявлены недостатки существующих методик, применимым к диагностике человеческого капитала организации, предложен авторский подход к основным принципам методологии диагностики состояния человеческого капитала организации.

Abstract. The article reveals the shortcomings of existing methodologies applicable to diagnosis of human capital organization, presents the author's approach to the basic principles of the methodology of diagnostics of human capital in the organization.

Ключевые слова: человеческий капитал, диагностика, состояние человеческого капитала, критерии оценки.

Keywords: human capital, diagnostics, condition of human capital, the evaluation criteria.

С точки зрения сторонников теории человеческого капитала, отправной точкой для ученых занимающихся методами оценки человеческого капитала, являются работы Л. Дублина, А. Лотки и У. Фарры. Их последователи создали достаточное количество методик, суть которых водится к определению стоимости индивидуального человеческого капитала и далее, стоимости человеческого капитала организации через интегральные показатели. Ввиду достаточной сложности и объемности анализа вышеназванных методик считаем, что это может быть темой отдельного исследования в сфере экономической теории. К современным методам, нашедшим наибольшее применение в практике работы организаций, относят:

- Метод расчета прямых затрат на персонал.
- Метод конкурентной оценки стоимости человеческого капитала.
- Оценка перспективной стоимости человеческого капитала.
- Метод испытания в среде бизнеса.

Известен ряд методик, оценивающих уровень конкурентоспособности персонала. Известны попытки определения стоимости человеческого капитала через аппарат гудвилла (деловой репутации) организации. При этом используется метод избыточной прибыли. Существует также метод расчета стоимости человеческого капитала путем сравнения денежных расходов на обучения с дополнительными доходами и выгодами.

Результаты анализа существующих методов определения стоимости человеческого капитала позволяют сделать некоторые выводы:

1. Существующие сегодня методики имеют ряд недоработок, что не позволяет оптимально использовать человеческий капитал организации.

2. Отсутствует единая методологическая база при разработке методов оценки.

3. Измерение качественных характеристик человеческого капитала путем психологических и социальных исследований дают большую погрешность. По замечанию Э.М. Короткова, «валидность тестов относительно задач формирования человеческого капитала остается важной проблемой» [1].

4. Отсутствуют методы сопоставления количественных и качественных показателей и характеристик, перевода качественных характеристик в измеряемые показатели.

5. Большинство методик касается определения стоимости индивидуального человеческого капитала. Вопросы определения стоимости совокупного работника организации разработаны недостаточно.

6. Модели в основном оценивают количественные, уровневые, но не качественные показатели. Например, уровень образования, но не его качество.

7. Проведение экономических оценок в связи с учетом человеческого капитала требует экспертных суждений или сложных аналитических расчетов. При этом принимаемые в них допущения вовсе не очевидны.

Совершенно очевидно, что для каждой организации, в определении и разработке методов реализации политики управления человеческим капиталом, в частности диагностике его состояния, необходим индивидуальный подход. Однако методы диагностики могут и должны иметь общие закономерности.

Важно заметить, что для любой организации должны быть выработаны такие критерии диагностики, отклонение от которых послужит первым сигналом неудовлетворительного состояния человеческого капитала. Состав этих критериев должен быть немногочисленным, что позволит сократить время и трудоемкость проведения диагностики. В случае признания состояния человеческого капитала критическим, необходимо проведение углубленной комплексной диагностики.

Величина человеческого капитала носит переменный характер, трудно определяется и находится в зависимости от большего количества факторов, чем прочие элементы капитала. В связи с этим заметим, что с течением времени оценка его будет иметь прогрессирующую погрешность, следовательно, диагностика должна быть систематической.

Следует подчеркнуть, что диагностика состояния человеческого капитала должна носить трехсторонний характер. С одной стороны, исследованию подвергаются показатели и характеристики индивидуального работника, с другой – совокупного работника организации и с третьей – объектом исследования становится вклад самой организации в человеческий капитал.

При диагностике состояния человеческого капитала также используют как индивидуальные, так и групповые показатели и характеристики работников, их способности выполнять определенные задачи для достижений целей организа-

ции при определенных условиях труда. Число этих характеристик весьма разнообразно, также, как и число учитываемых при этом факторов, которые мы в данном исследовании обобщенно определяем как условия труда. Так, К.А. Кирсанов, В.П. Буянов и Л.М. Михайлов представляют перечень основных профессионально важных качеств, используемых при составлении аналитической профессиограммы в современной теории труда [2, с. 58–61].

В методологическом плане представляется сложным измерение качественных характеристик, и это, на наш взгляд, является центральной проблемой измерения человеческого капитала. В настоящее время прибегают к экспертным оценкам для оценки качественных характеристик через количественные показатели. При этом отработанного механизма экспертной оценки не существует, нет также алгоритмов оценки. Стоимостные показатели человеческого капитала многими учеными признаются единственно верными, поскольку исходят из определения человеческого капитала как суммы инвестиций в развитие человека. Мы склоняемся к той точке зрения, что понятие «человеческий капитал» имеет более широкий смысл, и утверждаем, что только совокупность количественных, качественных и стоимостных характеристик может адекватно характеризовать состояние человеческого капитала.

Определенную сложность представляет и определение система критериев. Очевидно, что набор критериев при диагностике состояния человеческого капитала должен соотноситься с ее целями. На наш взгляд, в то же время возможен единый методологический подход, применимый ко всем случаям диагностики состояния человеческого капитала. В рамках диагностики должна быть разработана дифференцированная система основных критериев и показателей, отражающих количественные и качественные характеристики работников. Состав их должен быть ограничен, при этом дополнительные показатели могут учитываться исходя из специфики деятельности работника или коллектива и целей диагностики. Система может состоять из трех подсистем (подсистема А, подсистема В и подсистема С).

Подсистема А. Показатели, отражающие индивидуальные личностно-квалификационные характеристики работников относительно установленных критериев исходя из конкретных задач, выполняемых для реализации целей организации (индивидуальный человеческий капитал). Показатели и характеристики индивидуального человеческого капитала являются исходной единицей диагностики. Для определения критериев необходимо, прежде всего, четкое определение задач, стоящих перед отдельно взятыми работниками, затем выделение необходимых индивидуальных показателей и характеристик, которые и будут являться основой искомых критериев.

Подсистема В. Показатели, отражающие состояние человеческого капитала совокупного работника

При диагностике состояния человеческого капитала организации в качестве объекта выступает «совокупный» работник, который должен быть оценен набором количественных, качественных и стоимостных показателей и характеристик, которые позволят установить степень соответствия человеческого капитала целям организации или инвесторов. Человеческий капитал организации –

величина, производная от численности работников и результативности их труда. Результативность, в свою очередь, определяется совокупными: ресурсом рабочего времени, знаниями, отраслевым опытом, мотивациями, ценностными установками, компетентностью, уровнем корпоративной культуры и т.д.

Подсистема С. Показатели, отражающие вклад организации в развитие человеческого капитала (инвестиции в человеческий капитал).

Набор стоимостных показателей в самом общем виде можно представить следующим образом. Это стоимость:

- маркетинговых операций на рынке труда в целях поиска, привлечения и найма работника необходимой квалификации, а также в целях возможного трудоустройства высвобождаемых из организации работников в силу каких-либо причин;

- обучения, подготовки, переподготовки, стажировки и других методов приобретения и повышения квалификации действующих, потенциальных, а также высвобождаемых работников;

- мероприятий, направленных на поддержание здоровья работников и членов их семей;

- мер, направленных на повышение культурного уровня работников;

- мероприятий, связанных с привлечением новых работников;

- высвобождения работников в виде выходного пособия, мер по социальной защите и т.д.

Для применения любого вида диагностики аналитики должны владеть общими методологическими подходами к диагностике состояния человеческого капитала и понимать экономическое содержание показателей и принципы их формирования, а также выполнять процедуры диагностики с определенной регулярностью. Следует учитывать, что формализованные методы диагностики не всегда являются определяющими. Нередко качественные характеристики, которые невозможно описать формализовано, т.е. при помощи цифр и алгоритмов, могут иметь большее значение для окончательных выводов.

Отметим, что более эффективными являются не сами показатели, а их динамика. Именно их изменения указывают, насколько успешными были конкретные направления работы.

Обобщая вышеизложенное, отметим:

1. Критерии диагностики определяются конкретными целями и задачами, стоящими перед отдельным или совокупным работником организации, определяемыми стратегией организации.

2. Полная объективная диагностика состояния человеческого капитала организации возможна только при сопоставлении комплекса показателей: абсолютных, средних, относительных, показателей динамики; натуральных и стоимостных; а также качественных характеристик.

3. Конечного перечня показателей и характеристик существовать не может. Их состав определяется целями диагностики и условиями реализации человеческого капитала.

4. Невозможно установить иерархичность показателей и характеристик, так как разнообразие требуемых и степень их важности различны по видам труда.

5. Более эффективными являются не сами показатели, а их динамика. Именно их изменения указывают, насколько успешными были конкретные направления работы.

Выбор системы показателей в рамках каждой подсистемы должен базироваться на современных концепциях, уже нашедших применение в современном менеджменте: концепции экономической добавленной стоимости (EVA), процессно-ориентированного учета затрат (ABC), сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard), процессно-ориентированном анализ рентабельности (ABPA). Особого внимания, на наш взгляд, заслуживает последняя, автором которой является Маршал В. Меер. Предложенная им методика измерения эффективности бизнеса, кроме того, что позволяет измерить эффективность по всем уровням организации – от компании в целом до ее подразделений, бизнес-процессов и отдельных видов продукции, косвенно отражается и на человеческом капитале. Нам представляется, что дальнейшая разработка предлагаемой нами системы диагностики состояния человеческого капитала, рассматриваемая в связи с вышеуказанными концепциями, может стать перспективным направлением исследований.

Таким образом, для диагностики состояния человеческого капитала необходимо выработать методы, базирующиеся на современных методах психологических, экономических, социальных и статистических исследований.

Представляется, что предложенный методологический подход к диагностике состояния человеческого капитала позволит формализовать этот процесс.

Библиографический список

1. Антикризисное управление : учебник / под ред. Э.М. Короткова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 431 с.
2. Кирсанов А.Б., Буянов В.П., Михайлов Л.М. Теория труда : учеб. пособие. – М. : Экзамен, 2003. – 416 с.

КАДРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: ЗАЕМНЫЙ ТРУД

PERSONNEL-RELATED TECHNOLOGIES: PERSONNEL (LABOUR) LEASING

Г.А. Булатова, к.э.н., доцент кафедры «Экономика, социология труда и управление персоналом», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, trud@econ.asu.ru, G.A. Bulatova

Аннотация. В настоящее время в мировой практике получил широкое распространение «заемный», или «лизинговый» труд, приобретающий все большую популярность в России. Доклад посвящен исследованию термина «лизинг персонала», учитывая актуальность его теоретического и практического использования как в России, так и за рубежом.

Понятие лизинга персонала является условным по своей природе. Наиболее правильное определение взаимоотношений заемного труда – договор о предоставлении персонала. Сторонами этих взаимоотношений являются:

- специализированная компания, оказывающая услуги по лизингу персонала, принимающая сотрудника на работу и оформляющая его к себе в штат;
- работник;
- организация, на объекте которой работник выполняет трудовую функцию.

Система «заемного труда» необходима не только для защиты прав работников, но и для формирования гибкого рынка труда. Она способствует свободному перемещению рабочей силы по отраслям и территориям, позволяет в срочном порядке нанять на работу группу специалистов для выполнения тех или иных краткосрочных заданий. Правовое регулирование лизинга персонала поможет правительству успешнее решать некоторые вопросы занятости и социальной защиты работников.

Abstract. Currently the economy of developed countries is marked by a widespread use of new personnel technologies including personnel (labour) leasing, which is gaining increased popularity in Russia.

The report is devoted to the term “personnel leasing” considering the relevancy of its theoretical and practical use both in Russia and abroad. The concept of personnel leasing is relative in its nature. Best of all personnel leasing relations can be defined as the agreement on personnel provision. The sides of these relations are

- special-purpose company providing personnel leasing services which hires an employee and places him/her in its staff
- an employee
- company or organization an employee is working for

Personnel leasing system aims not only at the protection of rights of the employees but also at the formation of flexible job market. This system facilitates free flow of working force throughout industrial branches and territories providing for the quick employment of specialists to perform various short-term assignments. Legal regulation of personnel leasing application will help the government solve certain issues of employment and social protection facing the government.

Аутсорсинг (outsourcing), Аутстаффинг (outstaffing), Подбор временного персонал (temporary staffing), Лизинг персонала (staff leasing), рынок труда (labour market)

В последние десятилетия в мировой практике получил значительное распространение новый метод использования человеческих ресурсов, получивший название «заемный», или «лизинговый» труд. Суть этого метода состоит в том, что специализированная коммерческая фирма (зачастую это частное агентство занятости) нанимает в свой штат работников, временных или постоянных, исключительно для выполнения заказов на услуги этих работников, поступающих от фирм-заказчиков и иногда физических лиц. Агентства по лизингу рабочей

силы (в некоторых странах их называют агентствами временного труда) передают своих работников предприятиям-пользователям как бы в займы, в аренду, на определенное время.

Существует несколько форм лизинга, различающихся по сути взаимоотношений между кадровым агентством, фирмой-нанимателем и непосредственно сотрудником. Терминология в области заемного труда еще не устоялась. В современном мире заемный труд сегодня используется организациями в рамках нескольких схем:

- Аутсорсинг (outsourcing) – компания передает какую-либо из своих функций, не являющуюся профильной, внешней компании;

- Аутстаффинг (outstaffing) – компания выводит часть своих работников за рамки штата и передает их кадровому агентству. Агентство формально выполняет для них функции работодателя, но по факту они продолжают работать в прежней компании;

- Подбор временного персонала (temporary staffing) – предоставление временного и сезонного персонала на короткий срок (как правило, на проект или на время сезонного пика). Кадровое агентство само подбирает работников, заключает с ними гражданско-правовые договоры и полностью несет за них ответственность;

- Лизинг персонала (staff leasing) – предоставление находящихся в штате кадрового агентства сотрудников клиенту на относительно длительный срок – от трех месяцев и до нескольких лет.

Понятие «лизинг персонала» носит условный характер, однако его введение в обиход связано с необходимостью обозначить подобное явление, возникшее в сфере управления человеческими ресурсами, а также для применения средств и методов анализа, разработанных относительно лизинга физического капитала. Наиболее правильное определение взаимоотношений заемного труда – договор о предоставлении персонала. Сторонами этих взаимоотношений являются: специализированная компания, оказывающая услуги по так называемому лизингу персонала, принимающая сотрудника на работу и оформляющая его к себе в штат, работник и организация, на объекте которой работник выполняет трудовую функцию.

Случаи, в которых компании прибегают к лизинговым отношениям в сфере управления персоналом:

1. Необходимость привлечения высококвалифицированных специалистов, если потребность в них не носит постоянного характера, а сфера деятельности находится в рамках бухгалтерского учета, аудита, юриспруденции и т.п.

2. В период отпусков, на время болезни персонала, работающего на постоянной основе, при условии, что этих специалистов в компании никто из штатных сотрудников заменить не может.

3. В случае, когда компания переживает кризис, а следовательно, не могут быть использованы классические формы найма и мотивации сотрудников.

4. При необходимости в короткие сроки открыть представительство (для иностранных компаний в лизинг берется весь необходимый штат сотрудников) или создать региональные филиалы.

5. Необходимость в дополнительных кадрах, возникающая в период пиковых продаж (в предпраздничные дни), во время проведения рекламных акций, распродаж, организации выставок, конференций, разработки крупных проектов.

В течение длительного времени, вплоть до 80-х годов прошлого столетия, во многих странах преобладало мнение, что лизинг рабочей силы используется исключительно в целях обхода обязанностей работодателей по трудовому договору. Положение изменилось в последние десятилетия прошлого века. Структурные сдвиги в народном хозяйстве, на рынке труда, изменения в организации производства и труда – все это привело к существенному пересмотру способов использования трудовых ресурсов. Традиционные методы во многих случаях устарели, оказались малоэффективными, не отвечающими требованиям современной экономики, функционирующей в условиях глобализации при усиливающейся конкуренции на внутреннем и мировом рынках

Принципиальное значение для развития индустрии лизинга персонала имело признание легитимности заемного труда Международной организацией труда (МОТ), принявшей в 1997 году на 85-й сессии Конвенцию №181 и Рекомендацию №188, посвященные деятельности кадровых агентств. В качестве законной услуги был признан наем работника с целью предоставления его труда третьим лицам, которые непосредственно организуют и используют его труд.

В настоящее время необходимость законодательной регламентации заемного труда и отказ от сложившихся стереотипов в отношении лизинга персонала признаны в большинстве развитых стран. Лизинг персонала рассматривается ныне как необходимый элемент современной организации рынка труда, который не только позволяет добиваться роста рентабельности производства, повышения его конкурентоспособности, но и используется как один из способов поддержания и расширения занятости. Сегодня практически все развитые и многие развивающиеся страны не только отменили запреты на использование заемной рабочей силы, но приняли законы и иные нормативные правовые акты, регулирующие отношения заемного труда. Использование заемной рабочей силы в ряде стран стало предметом коллективно-договорного регулирования.

Привлечение заемных работников через частные агентства занятости, которые являются профессиональными игроками на рынке труда и в сфере управления персоналом, позволяет предприятиям-пользователям значительно снизить уровень следующих рисков:

- риск возникновения неэффективной структуры кадров, включая риск несоответствия кадров квалификационным требованиям;
- риск некачественной работы кадровой службы;
- риск возникновения излишних затрат на поиск, отбор и найм работника, включая найм неподходящих работников;
- риск повышения затрат на подготовку/переподготовку кадров;
- риск возникновения затрат на устранение последствий конфликтных ситуаций в трудовом коллективе, в том числе риск, связанный с адаптацией вновь принятого работника к сложившемуся коллективу;
- риск забастовок;

- риск потери имиджа компании в случае доказанности в суде неправильных действий кадровой службы.

Кроме того, существенно снижается риск нарушения требований охраны труда, предъявляемых к рабочему месту, поскольку место, предоставляемое заемному работнику, должно быть сертифицировано.

Заемный труд получает все большее распространение и в России. Спрос на него достаточно высок и имеет тенденцию к дальнейшему росту. В отличие от ряда других стран, где лизинг персонала известен уже на протяжении нескольких десятилетий, в России эта услуга начала приобретать массовый характер после 1998 года, когда перед иностранными и отечественными компаниями встала проблема «выживания» в условиях минимизации расходов, прежде всего на персонал. За рубежом аренда специалистов распространяется практически на все категории персонала. В России можно говорить о лизинге следующих категорий персонала: рабочих, IT-персонала, офисного и технического персонала, агентов по продажам. К кадровому лизингу прибегают чаще иностранные компании, желающие быстро открыть представительство и начать деятельность в России, однако они берут в лизинг весь необходимый штат сотрудников. Прогнозируемый рост данного сектора услуг в России в ближайшем будущем рекрутеры напрямую связывают с развитием промышленности, крупных российских компаний, в первую очередь, производственных и торговых. При этом использовать эту услугу могут как малые предприятия, так и крупные промышленные холдинги, что говорит о большом потенциале рынка. Возникающие в связи с применением заемного труда отношения в настоящее время не регламентированы российским законодательством о труде (Деятельность организаций по предоставлению персонала сторонним организациям признана только в российском налоговом законодательстве (ст. 148, 264 НК РФ). Здесь возникает явное противоречие: налоговое законодательство заемный труд признает, а трудовое право его полностью игнорирует.). Отсутствие норм по этому вопросу создает ненормальную ситуацию: заемный труд на практике применяется, но пробелы в трудовом законодательстве ведут к тому, что данные отношения существуют вне правового поля, что создает большие неудобства для его участников и оставляет трудящихся, вовлеченных в отношения заемного труда, без необходимой защиты.

Однако сама по себе система «заемного труда» необходима не только для защиты прав работников, сколько для формирования гибкого рынка труда. Она, в частности, способствует свободному перемещению рабочей силы по отраслям и территориям, позволяет в срочном порядке нанять на работу группу специалистов для выполнения тех или иных краткосрочных заданий.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

THE IMPROVEMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT TECHNIQUES IN A CONSTRUCTION ORGANIZATION

Н.А. Джумиго, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, mng@econ.asu.ru, N.A. Dzhumigo

Аннотация. Рассматриваются методические аспекты совершенствования методов управления персоналом и эффективность их применения в строительной организации.

Abstract. The article deals with some teaching techniques of personnel management and their effectiveness in a construction organization.

Ключевые слова: управление персоналом, строительная организация.

Keywords: personnel management, construction organization.

В условиях становления рыночной экономики в нашей стране особое значение приобретают вопросы практического применения современных форм управления персоналом, позволяющих повысить социально-экономическую эффективность любого производства.

В сложившейся практике в ЗАО «Строительный концерн Алтай-промстрой» управление кадрами рассредоточено между различными службами, отделами и подразделениями концерна. Так, численность персонала, производительность труда, общий фонд зарплаты определяет экономическая служба. Подготовку, переподготовку и повышение квалификации работников осуществляет руководитель группы подготовки. Нормирование труда, анализ его производительности, установление разрядов, формы заработной платы, определение численности специалистов, составление штатного расписания – функции сметно-договорного отдела. Приемом и увольнением кадров, анализом их движения, поддержанием трудовой дисциплины занимается отдел кадров. Обоснование норм труда и осуществление мероприятий по их снижению, вопросы механизации и автоматизации производственных процессов находятся в ведении производственно-технического отдела.

Таким образом, между службами и отделами концерна возникло своеобразное разделение труда по управлению кадрами. Вместе с тем ни один отдел или подразделение не несет ответственности за общую политику концерна в управлении кадрами, хотя в отдельности они выполняют свойственные им функции. Отсутствие необходимой координации не позволяет эффективно управлять кадрами. Поэтому столь важно разработать в концерне взаимосвязанную, скоординированную между различными звеньями политику в управлении кадрами.

Поскольку управление персоналом на предприятиях осуществляется вместе разными подразделениями, не считая административных органов управления, линейного персонала, работа с кадрами на предприятии не персонифицирована: каждый отдельно взятый работающий, попадая в сферу действия разных подразделений, по существу, является «ничейным», никто персонально

не отвечает за его должностной и профессиональный рост, движение по служебной лестнице, никто не анализирует причины его успехов или неудач на производстве.

К недостаткам следует отнести и то, что роль кадровой службы в системе управления концерном незначительна. Она слабо изучает персонал предприятия, его количественные и качественные характеристики, не уделяет серьезного внимания подбору, расстановке и продвижению кадров, лишь фиксирует существующее положение.

Совершенствование методов управления персоналом должно осуществляться в следующих направлениях:

– обеспечение комплексного решения задач качественного формирования и эффективного использования кадрового потенциала на основе управления всеми компонентами человеческого фактора: от трудовой подготовки и профориентации молодежи до заботы о ветеранах труда. Для этого необходимо оп-
ределить цели и задачи в области кадровой политики (рис.).



Конкретные цели и задачи предприятий-учредителей
ЗАО «Строительный концерн Алтай-промстрой»

– определение основных функций в управлении персоналом. Для этого нам необходимо построить организационно-функциональную модель (табл). В этой модели объектом воздействия являются кадровые ресурсы.

Как известно, управление – это прежде всего целенаправленная деятельность субъекта по упорядочению или активизации процессов, протекающих в объекте управления. Основой целенаправленной деятельности в социально-экономических системах является сознательное воздействие управляющей системы на управляемую на базе познания и объективного выполнения требований социально-экономических законов развития общественного производства. Эта целенаправленная деятельность должна представлять собой последовательность различных стадий воздействия субъекта на объекты производства: предметы труда, орудия труда и совокупный труд.

В теории и практике эта последовательность имеет следующий характер: планирование, организация, мотивация, учет, анализ и регулирование. Эти стадии образуют стабильный по содержанию, но не по времени контур реализации любого управленческого процесса, т.е. необходимость их выполнения и последовательность независимы от личных качеств и интересов должностных лиц, а объективно отражают логику процесса управления, характеризуя его упорядоченную в пространстве (кто, что и где должны делать) систему функций управления, включающую:

- закрепление основных функций управления персоналом за вновь созданным отделом, упразднив отдел кадров. Отдел управления персоналом подчинить вице-президенту по социальным вопросам;

- широкое внедрение активных методов поиска и целенаправленной подготовки нужных для концерна работников. Основной формой привлечения необходимых специалистов и квалифицированных работников для концерна должны стать договоры с учебными заведениями. Актуальна опережающая подготовка рабочих и специалистов для освоения новой техники и технологии в осуществлении строительно-монтажных работ, что требует от кадровой службы совершенствования планирования подготовки кадров;

- планомерная работа с руководящими кадрами, с резервом для выдвижения, которая должна строиться на таких организованных формах, как планирование деловой карьеры, подготовка кандидатов на выдвижение по индивидуальным планам, ротационные передвижения руководителей и специалистов, обучение на специальных курсах и стажировка в соответствующих должностях;

- активизация деятельности кадровых служб по стабилизации трудовых коллективов, повышению трудовой и социальной активности работников на совершенствование социально-культурных и нравственно-психологических стимулов;

- обеспечение социальных гарантий работникам в области занятости требует от специалистов по кадрам соблюдения порядка трудоустройства и переобучения высвобождающихся работников, предоставления им установленных льгот и компенсаций;

Структурно-функциональная модель трудовых процессов управления ЗАО «Строительный концерн Алтай-промстрой»

№ п/п	Конкретные цели (задачи)	Объект воздействия	Общие функции процесса управления				Регулирование			
			1. Планирование	2. Организация	3. Мотивация	4. Учет	5. Анализ	6. Регулирование	7. Контроль	8. Оценка
1.			3	4			5	6	7	8
1.1.	Оптимизация соответствия структуры кадров изменяющимся потребностям организации									
1.1.1.	Определение потребности в кадрах	1. Кадровые ресурсы	1.1.1. Планирование обеспечения кадрами	1.1.2. Организация обеспечения кадрами	1.1.3. Мотивация обеспечения кадрами	1.1.4. Учет обеспечения кадрами	1.1.5. Анализ обеспечения кадрами	1.1.6. Регулирование обеспечения кадрами		
1.1.2.	Подбор и расстановка кадров	2. Кадровые ресурсы	1.2.1. Планирование обеспечения кадрами	1.2.2. Организация обеспечения кадрами	1.2.3. Мотивация обеспечения кадрами	1.2.4. Учет обеспечения кадрами	1.2.5. Анализ обеспечения кадрами	1.2.6. Регулирование обеспечения кадрами		
1.1.3.	Повышение квалификации кадров	3. Кадровые ресурсы	1.3.1. Планирование обеспечения кадрами	1.3.2. Организация обеспечения кадрами	1.3.3. Мотивация обеспечения кадрами	1.3.4. Учет обеспечения кадрами	1.3.5. Анализ обеспечения кадрами	1.3.6. Регулирование обеспечения кадрами		
1.2.	Формирование устойчивой заинтересованности работников в высоком уровне результативности труда									
1.2.1.	Разработка эффективной системы стимулирования труда	1. Разработка	2.1.1. Планирование обеспечения кадрами	2.1.2. Организация обеспечения кадрами	2.1.3. Мотивация обеспечения кадрами	2.1.4. Учет обеспечения кадрами	2.1.5. Анализ обеспечения кадрами	2.1.6. Регулирование обеспечения кадрами		
1.2.2.	Обеспечение высокого уровня безопасности и комфорта условий труда	2. Охрана труда	2.2.1. Планирование обеспечения кадрами	2.2.2. Организация обеспечения кадрами	2.2.3. Мотивация обеспечения кадрами	2.2.4. Учет обеспечения кадрами	2.2.5. Анализ обеспечения кадрами	2.2.6. Регулирование обеспечения кадрами		
1.2.3.	Создание высокого уровня обеспечения работников социальными благами	3. Обеспечение	2.3.1. Планирование обеспечения кадрами	2.3.2. Организация обеспечения кадрами	2.3.3. Мотивация обеспечения кадрами	2.3.4. Учет обеспечения кадрами	2.3.5. Анализ обеспечения кадрами	2.3.6. Регулирование обеспечения кадрами		

– переход от преимущественно административно-командных методов управления кадрами к демократическим формам оценки, подбора и их расстановки, широкой гласности в кадровой работе. Кадровые службы предприятий в современных условиях становятся органами организационно-методического обеспечения выборности и конкурентности периодической отчетности должностных лиц перед трудовыми коллективами, что потребует от работников по кадрам умения применять методы психологического тестирования, социологические методы изучения общественного мнения, оценки изучаемого кандидата выдвижение его коллегами, подчиненными и др.;

– укрепление кадровых служб квалифицированными специалистами, повышение их авторитета, в связи с чем становится актуальным создание системы подготовки специалистов для кадровой службы, их переподготовки и повышения квалификации;

– обновление научно-методического обеспечения кадровой работы, а также ее материально-технической и информационной базы. Необходимо использование типовых «АСУ-кадры», автоматизированных рабочих мест специалистов кадровых служб, механизации делопроизводства по кадрам.

В условиях становления рыночной экономики открывается принципиально новый этап в развитии кадровых служб с качественно иными функциями и задачами.

ПРОГРАММА НЕМОНЕТАРНОЙ МОТИВАЦИИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ВНУТРЕННИХ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ СБЕРБАНКА РОССИИ

THE PROGRAM OF NON-MONETARY MOTIVATION OF THE MANAGERS OF INTERNAL STRUCTURAL SUBDIVISIONS IN JSC «SBERBANK OF RUSSIA»

Р.А. Долженко, к.э.н., доцент кафедры «Экономика, социология труда и управление персоналом», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия,
г. Барнаул, snurk17@mail.ru, R.A. Dolzhenko

Аннотация. Изложен опыт реализации программы немонетарной мотивации руководителей внутренних структурных подразделений (ВСП) Сбербанка России, которая в полной мере учитывает потребности работников и стимулирует их к высокоэффективному труду в пролонгированном режиме, описаны перспективы ее развития в будущем.

Abstract. The article presents an experience of realization the program of non-monetary motivation of the managers of internal structural subdivisions in JSC «Sberbank of Russia», which fully takes into account the needs of employees and encourages them to high-performance work in extended mode. Prospects of its development in the future are described.

Ключевые слова: мотивация персонала, немонетарная мотивация персонала, программа немонетарной мотивации руководителей, социальные льготы, социальный кафетерий, социальный рынок, викиномика.

Keywords: motivation of employees, non-monetary motivation of employees, program of non-monetary motivation of managers, social package of organization, social benefits, social cafeteria, social market, wikinomics.

Введение

Чтобы не потерять высококвалифицированный персонал, в банках осуществляется формирование системы трудовой мотивации персонала, важнейшим инструментом которой многие ведущие специалисты и менеджеры считают сегодня создание корпоративных программ дополнительного неденежного стимулирования труда. В настоящее время многие работники, устраиваясь на работу в кредитную организацию, интересуются не только зарплатой, но и социальным пакетом, который предлагает банк. «Живые» деньги, выплачиваемые в разных формах, – это не единственное, что удерживает сотрудника в организации. Большую эффективность демонстрируют немонетарные методы стимулирования труда [1].

В целях совершенствования системы стимулирования руководящего состава ряда подразделений Алтайского отделения Сбербанка России перед нами была поставлена цель – разработать конкурентоспособную программу немонетарной мотивации руководителей ВСП (внутренних структурных подразделений), которая могла бы в полной мере учитывать потребности работников и стимулировать их к высокоэффективному труду в пролонгированном режиме.

Проект программы немонетарной мотивации руководителей ВСП

Основой для построения новой программы немонетарной мотивации послужил принцип «Кафетерия стимулов», который основан на возможности для сотрудника индивидуально выбрать наиболее актуальный для него вид стимула, в рамках заранее установленной дифференциации стоимости стимулов, в зависимости от категории должности сотрудника и его достижений в отчетный период. В качестве первоосновы для новой программы послужила корпоративная социальная программа «Социальная карта», уникальный продукт для сотрудников Банка ВТБ. Для разработанной нами программы немонетарной мотивации руководителей ВСП было предложено использовать название «**Социальный рынок**».

Содержание новой программы немонетарной мотивации руководителей ВСП состоит в следующем:

В зависимости от результатов деятельности ВСП по итогам отчетного периода, по руководителю ВСП фиксируется сумма баллов, которую он набирает по итогам отчетного периода.

В качестве основы для определения по руководителю ВСП суммы набранных баллов, используются показатели сводного рейтинга ВСП за квартал (рейтингование осуществляется по ряду ключевых КПЭ для ВСП) и дополнительной оценки за победу сотрудников ВСП в конкурсах профессионального мастерства, в отчетном квартале.

По результатам указанного рейтинга, ВСП попадает в одну из трех зон: «зеленую», «желтую», «красную» в соответствии со следующими критериями:

- Первые 20 мест рейтинга – зеленая зона;
- Места рейтинга с 21 по 40 – желтая зона;
- Места рейтинга ниже 41 – красная зона.

За повышение места в рейтинге по показателю на 3-й пункт вверх в течение отчетного квартала на счет руководителя начисляются в зависимости от зоны, в которой находится ВСП: 18 (зеленая зона) / 12 (желтая зона) / 6 (красная зона) баллов;

За нахождение ВСП в отчетном квартале в зеленой зоне на первых 5 местах рейтинга на счет руководителя дополнительно начисляется 25/20/15/10/5 баллов;

Дополнительные критерии:

За зафиксированную в отчетном квартале победу сотрудника(ов) ВСП в конкурсе профессионального мастерства на счет руководителя дополнительно начисляется 10 баллов.

За высокие результаты по показателям качества обслуживания клиентов (индекс выполнения стандартов сервиса более 90%), по данным независимой компании NexTer и внутренних проверок подразделений качества, в отчетном квартале на счет руководителя дополнительно начисляется 5 баллов.

Набранные в отчетном периоде баллы руководитель ВСП может в установленные сроки потратить на наиболее актуальные для него виды стимулов, в рамках дифференциации заранее установленной их стоимости.

С учетом возможностей банка по финансированию предлагаемой программы была просчитана условная стоимость одного балла, которая составила 200 рублей. При разработке программы было сразу оговорено, что условная стоимость набранных баллов не может быть компенсирована денежными средствами.

В пределах средств, учтенных на счете, руководитель ВСП может выбрать из перечня любые стимулы, которые могут быть предоставлены за счет средств банка. При превышении условной стоимости выбранных стимулов (в балльном выражении), набранной сумме баллов по итогам участия в программе, руководитель может доплатить контрагенту, реализующему стимул, собственные средства, при необходимости заключив с ним договор.

В зависимости от значимости стимула для сотрудника, от возможностей банка и от стоимости услуги, была сформирована условная стоимость стимулов, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Перечень стимулов и их условная стоимость

Вид стимула	Условная стоимость (в баллах)
Санаторно-курортная путевка	120
Обучение за пределами отделения или банка	80
Клубная карта в спортивный клуб	40
Организация корпоративного досуга	40
Абонемент на посещение бассейна	20
Возможность внеплановой замены офисной техники на рабочем месте на более современную	20
Подписка на специализированные журналы	20

Вид стимула	Условная стоимость (в баллах)
Сувенирный подарок с гравировкой логотипа (имени) руководителя (управляющего, зам. управляющего)	20
Встреча лучших руководителей ВСП с руководителем отделения в неформальной обстановке	10
Дисконтная карта для приобретения товаров и услуг у партнеров банка	10
Билет на культурное мероприятие (на концерты, в театр, в кино)	10
Адресная почетная грамота без предусмотренной за данный вид стимулирования выплаты (моральное стимулирование отличившихся сотрудников)	10
Вручение профессиональных книг с дарственной подписью руководителя	10
Вариант, предложенный самим руководителем ВСП, с учетом согласования с ФУ возможности оплаты услуги за счет средств Банка	Стоимость стимула определяется экспертами

Таким образом, главным критерием в определении стимула в новой программе должна стать его значимость непосредственно для руководителя.

Еще одно важное преимущество Программы состоит в том, что мотивационный эффект выходит на долгосрочный уровень. Руководитель может либо сразу тратить полученные баллы, либо накапливать их до конца года, с последующим использованием в январе-феврале следующего года (так называемая чековая система стимулирования).

Кроме этого, предлагаемая программа мотивации может быть объединена с системой морального стимулирования. Например, руководитель ВСП, помещенный на доску почета, в оцениваемом периоде получает дополнительную сумму для использования ее в немонетарной мотивации.

В то же время результаты деятельности ВСП зависят не только от работы его руководителя, но и работников всего коллектива подразделения. В программе не оговорено, что руководитель может потратить набранные баллы только на себя, предусмотрено, что ряд стимулов могут быть использованы применительно и к сотрудникам. Мы исходили из установки первичности альтруизма и справедливости, которых будет придерживаться руководитель ВСП при оценке деятельности сотрудников подразделения и их дополнительном стимулировании.

Предлагаемая нами программа предполагает следующее распределение обязанностей сотрудников функциональных подразделений, которые будут участвовать в реализации программы:

Управление по работе с персоналом (УРП) – на данное подразделение возлагаются организация и мониторинг программы немонетарной мотивации; сотрудники УРП должны вести учет условных баллов по руководителям ВСП.

Финансовое управление (ФУ) – подразделение контролирует расходование средств, предназначенных для организации программы, и проводит в установленном порядке корректировки Бюджета отделения банка в случае недостатка указанных средств.

Руководители ВСП – совместно с УРП для организации новых стимулов (например, корпоративного членства в конкретном фитнес-клубе, обслуживания косметическом салоне и т.д.) организуют подготовку необходимых документов и соглашений.

Перспективы использования программы немонетарной мотивации

В настоящее время программа внедрена в рамках пилотного проекта в ряде ВСП Алтайского отделения №8644 (специализирующихся на обслуживании физических лиц). Также было принято решение о каскадировании программы на крупнейшие 200 ВСП Сибирского Банка Сбербанка России (специализированные дополнительные офисы, обслуживающие физических лиц и универсальные дополнительные офисы).

Хотелось бы дополнительно коснуться возможных перспектив развития программы «Социальный рынок» в системе Сбербанка в будущем:

Перспективы будущего – внедрение программы для всех категорий работников, по всей системе Сбербанка в соответствии с принципами викиномики и краудсорсинга (инновационные направления совершенствования деятельности, которые активно внедряются Сбербанком в настоящее время, о них можно подробно узнать в указанных по ссылкам источниках) [2, 3]:

– Открытость: работники сами могут определять нужные для них стимулы, вносить предложения, согласовывать их и использовать в дальнейшем. Платформа должна быть открытой и динамичной, предлагаемая система может стать трансформером – появление новых услуг, изменения, будут постоянно подогревать интерес к системе. Система может объединять все предоставляемые банком неденежные стимулы – в нее может быть встроена возможность приобрести за условные баллы дополнительную программу ДМС для себя и своих родственников, осуществлять отчисления на накопительную часть пенсии и т.д. Может быть предусмотрена система уникальных бонусов – тот, кто набирает за счёт достижений определённую сумму баллов, может потратить ее на уникальную услугу – например, личное благодарственное письмо руководителя банка и т.п.;

– Пиринг: согласованный стимул может быть использован любым работником (при наличии средств на личном балансе), все участники взаимодействия в рамках программы немонетарной мотивации персонала будут равноправны в рамках установленных ролей;

– Доступ и умение делиться: в систему могут быть встроены возможности кроссплатформенных решений, возможно включение в программу экономических стимулов от сотрудничества для участников (% от затрат работников на предложенный сотрудником стимул будут идти на виртуальный счёт сотрудника, организовавшего договор с контрагентом);

– Глобальность характер деятельности: работа в рамках новой программы немонетарной мотивации может быть организована по всей системе Сбербанка, к примеру, сотрудники Сбербанка из Москвы смогут потратить средства виртуального счёта на конную прогулку в Горном Алтае (при условии наличия договора с контрагентом).

Таким образом, идеи разработанной программы, наложенные на принципы викиномики и краудсорсинга, могут стать следующим шагом развития системы немонетарной мотивации персонала Сбербанка, которую можно будут обозначить как «**Социальный рынок 2.0**».

Заключение

Таким образом, нами была изучена действующая система мотивации, оценены возможности ее трансформации в части подсистемы немонетарной мотивации, проведено социологическое исследование отношения руководителей ВСП Алтайского края и Республики Алтай к действующей системе мотивации персонала, был проанализирован опыт немонетарной мотивации персонала ряда организаций и разработан принципиально новый подход к немонетарной мотивации руководителей ВСП, построенной по гибким, открытым принципам.

По нашему мнению, применение программы немонетарной мотивации персонала банка может существенно повысить лояльность сотрудников к организации. Так как степень удовлетворенности сотрудников уровнем заработной платы в банке достаточно высокая, а материальная компонента в системе мотивации по-прежнему остается одной из самых важных, то использование немонетарной мотивации позволит повысить заинтересованность персонала банка в своей работе, что приведет к усилению положительного восприятия трудовой деятельности, активизации смыслообразующей функции труда, исчезновению ощущения неопределенности и организационной тревоги. У работника увеличится удовлетворенность, он станет чуточку счастливее, работая более эффективно и принося банку нужные результаты. А разве не к этому нужно стремиться?

Библиографический список

1. Захаров Н.Л. «Загадки русской души» или особенности мотивации труда российского персонала // Упр. персоналом. – 2004. – № 22–23. – С. 66–68.
2. Тапскотт Д., Виллианмс А. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все // Д. Тапскотт, Виллианмс, А. Викиномика. – М.: BestBusinessBooks, 2009. – 392 с.
3. Howe J. The Rise of Crowdsourcing [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html> (дата обращения 01.05.2014).

НЕСТАНДАРТНЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КАНДИДАТОВ ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА

UNUSUAL METHODS FOR EVALUATING CANDIDATES IN RECRUITMENT

И.П. Кулагина, к.э.н., доцент кафедры «Экономика, социология труда и управление персоналом», ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия,
г. Барнаул, kulup@mail.ru, I.P. Kulagina

Аннотация. В современных условиях проблема использования эффективных методов отбора персонала имеет особую актуальность. В работе показана значимость нестандартных методов оценки кандидатов при подборе персонала.

Разработаны и приведены рекомендации для профессионального отбора на наиболее распространенные должности с учетом соционического типа личности.

Abstract. In modern conditions the problem of the use of effective methods for the selection of personnel is of particular relevance. The paper shows the importance of non-standard methods for evaluating candidates in recruitment. Developed and provides recommendations for the professional selection for the most common positions in view of socionics personality type.

Ключевые слова: отбор персонала, оценка персонала, соционика.

Keywords: personnel selection, personnel evaluation, socionics.

Одним из важнейших показателей эффективности деятельности фирмы является профессионализм и деловые качества ее сотрудников. Индивидуальные различия людей в способностях, мотивации, знаниях и умениях чрезвычайно велики, и нередко это серьезно отражается на эффективности их деятельности. Поэтому для каждой организации важно разработать эффективные методы найма более результативных работников. К сожалению, при приеме на работу как в мелких, так и в крупных фирмах и компаниях менеджеры по кадрам зачастую ограничиваются изучением документов и беседой с теми, кто пришел сам по объявлению, либо узнал о вакансии от знакомых, либо был направлен региональным центром занятости.

При отборе персонала центральной проблемой является стремление работодателя оценить пригодность возможного будущего работника. Принципиально пригодность налицо, если прослеживается достаточное соответствие между требованиями, обусловленными работой, и предпосылками успеха, продемонстрированными кандидатом. Выстроенная схема, направленная на решение вопроса о найме, с точки зрения теории вполне логична, на практике же она, как выясняется, требует учета ряда важных моментов. Часто кандидат представляется другим, чем он есть на самом деле, он предстает перед работодателем или в «выгодной окраске», или ведет себя очень осторожно.

Качественные изменения в менеджменте дали толчок к применению нестандартных методов оценки кандидатов при приеме на работу. Анализ данных об использовании соционических технологий в кадровом менеджменте показали не только высокую эффективность соционических рекомендаций, но и их хроническую недооценку. Стало ясно, что руководителям фирм и HR-менеджерам необходимо знание новых информационно-психологических аспектов работы с персоналом.

Соционика уже накопила огромный опыт решения производственных вопросов и на деле доказала свою состоятельность. Соционическое обследование работников дает надежный, подтвержденный практикой, результат, который позволяет оптимально использовать персонал фирмы для выполнения замысла руководителя. При этом исключаются конфликты, обусловленные «нестыковкой» информационных структур различных людей, выбираются нужные для них стимулы, уменьшаются потери времени и ресурсов.

В соционике разработаны предпочтительные направления деятельности для всех 16 соционических типов. Существует несколько тысяч профессий

и десятки тысяч должностей. На основе изучения имеющейся литературы и собственных исследований автора для наиболее распространенных должностей в деловой сфере, менеджменте, финансах были разработаны рекомендации для профессионального отбора [1]. Как известно, каждому социотипу дан псевдоним по имени исторического лица или известного литературного героя, представителя данного типа. Поэтому для удобства будут использованы псевдонимы социотипов.

Администратор.

Лучший вариант – Дон Кихот, Жуков, Наполеон, Гексли.

Приемлемый вариант – Гюго, Дюма, Гамлет, Есенин, Джек Лондон, Бальзак, Штирлиц, Габен.

Не рекомендуемый вариант – Робеспьер, Максим Горький, Драйзер, Достоевский.

Аудитор, бухгалтер-ревизор, контролер.

Лучший вариант – Дюма, Максим Горький, Драйзер, Габен.

Приемлемый вариант – Гюго, Робеспьер, Жуков, Есенин, Наполеон, Бальзак, Штирлиц, Достоевский.

Не рекомендуемый вариант – Дон Кихот, Гамлет, Джек Лондон, Гексли.

Бухгалтер, финансовый менеджер.

Лучший вариант – Робеспьер, Максим Горький, Джек Лондон, Штирлиц.

Приемлемый вариант – Дон Кихот, Гюго, Гамлет, Жуков, Драйзер, Бальзак, Достоевский, Габен.

Не рекомендуемый вариант – Дюма, Есенин, Наполеон, Гексли.

Дизайнер.

Лучший вариант – Дюма, Есенин, Драйзер, Достоевский.

Приемлемый вариант – Гюго, Робеспьер, Гамлет, Максим Горький, Наполеон, Бальзак, Гексли, Габен.

Не рекомендуемый вариант – Дон Кихот, Жуков, Джек Лондон, Штирлиц.

Диспетчер (включая старшего).

Лучший вариант – Дюма, Жуков, Наполеон, Габен.

Приемлемый вариант – Дон Кихот, Гюго, Гамлет, Есенин, Драйзер, Бальзак, Гексли, Достоевский.

Не рекомендуемый вариант – Робеспьер, Максим Горький, Джек Лондон, Штирлиц.

Инженер.

Лучший вариант – Максим Горький, Жуков, Штирлиц, Габен.

Приемлемый вариант – Дон Кихот, Робеспьер, Дюма, Гюго, Джек Лондон, Бальзак, Драйзер, Наполеон.

Не рекомендуемый вариант – Гамлет, Есенин, Достоевский, Гексли.

Конструктор.

Лучший вариант – Дон Кихот, Робеспьер, Джек Лондон, Бальзак.

Приемлемый вариант – Жуков, Максим Горький, Гамлет, Есенин, Штирлиц, Гексли, Габен, Достоевский.

Не рекомендуемый вариант – Дюма, Гюго, Драйзер, Наполеон.

Логистик (товаровед).

Лучший вариант – Дюма, Жуков, Наполеон, Габен.

Приемлемый вариант – Дон Кихот, Гюго, Максим Горький, Есенин, Бальзак, Драйзер, Гексли, Штирлиц.

Не рекомендуемый вариант – Робеспьер, Гамлет, Джек Лондон, Достоевский.

Менеджер по продажам.

Лучший вариант – Гюго, Гамлет, Наполеон, Гексли.

Приемлемый вариант – Дон Кихот, Дюма, Жуков, Есенин, Джек Лондон, Драйзер, Штирлиц, Достоевский.

Не рекомендуемый вариант – Робеспьер, Максим Горький, Бальзак, Габен.

Механик.

Лучший вариант – Максим Горький, Жуков, Штирлиц, Габен.

Приемлемый вариант – Дон Кихот, Робеспьер, Дюма, Гюго, Джек Лондон, Бальзак, Драйзер, Наполеон.

Не рекомендуемый вариант – Гамлет, Есенин, Достоевский, Гексли.

Программист.

Лучший вариант – Робеспьер, Максим Горький, Джек Лондон, Штирлиц.

Приемлемый вариант – Дон Кихот, Гюго, Жуков, Гамлет, Драйзер, Бальзак, Достоевский, Габен.

Не рекомендуемый вариант – Дюма, Есенин, Наполеон, Гексли.

Психолог.

Лучший вариант – Дюма, Есенин, Драйзер, Достоевский.

Приемлемый вариант – Гюго, Робеспьер, Гамлет, Максим Горький, Наполеон, Бальзак, Гексли, Габен.

Не рекомендуемый вариант – Дон Кихот, Жуков, Джек Лондон, Штирлиц.

Специалист по кадрам (персоналу).

Лучший вариант – Дюма, Есенин, Наполеон, Гексли.

Приемлемый вариант – Дон Кихот, Гюго, Гамлет, Жуков, Драйзер, Бальзак, Достоевский, Габен.

Не рекомендуемый вариант – Робеспьер, Максим Горький, Джек Лондон, Штирлиц.

Социолог.

Лучший вариант – Гюго, Гамлет, Джек Лондон, Штирлиц.

Приемлемый вариант – Дон Кихот, Робеспьер, Максим Горький, Жуков, Наполеон, Драйзер, Гексли, Достоевский.

Не рекомендуемый вариант – Дюма, Есенин, Бальзак, Габен.

Технолог.

Лучший вариант – Дон Кихот, Робеспьер, Джек Лондон, Бальзак.

Приемлемый вариант – Жуков, Максим Горький, Гамлет, Есенин, Штирлиц, Гексли, Габен, Достоевский.

Не рекомендуемый вариант – Дюма, Гюго, Драйзер, Наполеон.

Экономист.

Лучший вариант – Робеспьер, Максим Горький, Драйзер, Достоевский.

Приемлемый вариант – Гюго, Дюма, Гамлет, Есенин, Джек Лондон, Бальзак, Штирлиц, Габен.

Не рекомендуемый вариант – Дон Кихот, Жуков, Наполеон, Гексли.

Экономист-маркетолог, эксперт по маркетингу.

Лучший вариант – Дон Кихот, Жуков, Джек Лондон, Штирлиц.

Приемлемый вариант – Гюго, Робеспьер, Максим Горький, Гамлет, Наполеон, Бальзак, Гексли, Габен.

Не рекомендуемый вариант – Дюма, Есенин, Драйзер, Достоевский.

Юрисконсульт, эксперт по юридическим вопросам.

Лучший вариант – Гюго, Максим Горький, Драйзер, Штирлиц.

Приемлемый вариант – Робеспьер, Дюма, Жуков, Есенин, Наполеон, Джек Лондон, Достоевский, Габен.

Не рекомендуемый вариант – Дон Кихот, Гамлет, Бальзак, Гексли.

Таким образом, правильное определение социотипа кандидата на вакантную должность и использование предложенных рекомендаций по отбору лучших претендентов позволит организации выбрать из числа претендентов такого работника, который сможет успешно выполнить порученную ему задачу и тем самым внести свой вклад в достижение общей цели организации.

Библиографический список

Иванов Ю.В. Деловая соционика. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. – С. 83–110.

РАЗВИТИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО ЛИДЕРСТВА

THE DEVELOPMENT OF EMOTIONAL COMPETENCE OF THE HEAD AS FACTOR OF SUCCESSFUL LEADERSHIP

Т.В. Лейсле, к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент» ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул, tradiskancia@mail.ru, T.V. Leisle

Аннотация. Представлены результаты исследования эмоциональной компетентности руководителей, особенностей их лидерского поведения и взаимосвязи этих показателей с эффективностью руководства. Предложена программа тренинга по развитию эмоциональной компетентности, оценена его эффективность.

Abstract. In article are provided the results of research of emotional competence of heads, features of their leadership behavior and interrelation of these indicators with managerial effectiveness. The program of training for development of emotional competence is provided, its efficiency is estimated.

Ключевые слова: эмоциональная компетентность, эффективность руководства, тренинг развития эмоциональной компетентности, лидерство.

Keywords: emotional competence, efficiency of a management, training of development of emotional competence, leadership.

В современных условиях интенсивной конкуренции и ограниченных ресурсов все чаще идет речь о необходимости повышения эффективности управ-

ления. Этого невозможно добиться, не решая вопросы роста профессиональной компетентности менеджеров.

Профессиональная компетентность – достаточно широкое понятие. Оно включает различные компоненты: когнитивный, регулятивный, инструментальный, мотивационный и др. Таким образом, профессиональная компетентность руководителя включает не только знания и умения их применять, но и индивидуально-личностную составляющую, которая охватывает набор свойств и способностей, обладание которыми делает руководителя не просто профессионально-пригодным, но и успешным. В связи с этим все большее значение придается развитию психологической компетентности руководителей. Эмоциональная же компетентность представляет собой один из основных элементов психологической компетентности руководителя. Под эмоциональной компетентностью будем понимать способность, реализуемую в деятельности, составляющую систему знаний, умений, опыта в области понимания и управления эмоциями, позволяющую человеку успешно разрешать эмоциональные проблемы, а также быть эффективным в ситуациях социальных контактов.

Автором было проведено исследование различных аспектов эмоциональной компетентности ряда руководителей (54 человека), а также особенностей их лидерского поведения и установление взаимосвязи между этими показателями и эффективностью руководства.

Цель проведенного исследования – выявить и количественно определить взаимосвязь между эмоциональной компетентностью руководителя и успешностью лидерства, а также определить средства развития эмоциональной компетентности руководителя.

В исследовании были использованы следующие методики: Опросник эмоционального интеллекта «ЭМИН» (Люсин Д.В.); Методика оценки эмоционального интеллекта (Н. Холл); Методика «Помехи в установлении контакта с партнером при помощи эмоций» (Бойко В.В.); Методика «Диагностика уровня эмпатии» (Юсупов И.М.); Опросник для измерения эмоциональной компетентности (Юсупова Г.В.); Методика «Самооценка стиля управления» (Аграшенков А.В.); Методика «Кто Вы: ведущий или ведомый» (на склонность к лидерству) (Щекин Г.В.); Методика «Эффективность лидерства» (Немов Р.С.).

Для разделения руководителей на группы на основе показателей стиля руководства и эффективности лидерства применялся иерархический кластерный анализ. На основании анализа коэффициента агломерации и дендрограммы, было принято решение о разделении выборки на два кластера.

В первый кластер вошли 40 руководителей, во второй – 14. Для понимания того, по каким признакам данные группы были образованы, проводилось сравнение данных групп между собой по показателям «Авторитарный стиль управления», «Демократический стиль управления», «Либеральный стиль управления», «Эффективность лидерства».

При помощи критерия Манна-Уитни было выявлено, что достоверные различия существуют для шкал «Демократический стиль управления» ($U = 132$, $p = 0,033$) и «Эффективность лидерства» ($U = 1$, $p \leq 0,001$).

Таким образом, для первой группы руководителей (40 человек) показатель по шкале «Демократический стиль управления» значимо выше, чем для второй. Аналогично, для первой группы руководителей показатель по шкале «Эффективность лидерства» значимо выше, чем для второй (табл. 1). На этом основании можно сделать вывод, что руководители, использующие в большей степени элементы демократического стиля, отличаются более высоким уровнем эффективности лидерства, то есть более успешно проявляют себя в качестве лидеров. Выявленное различие подтверждает нашу гипотезу о том, что руководители, использующие демократический стиль более эффективные лидеры. В качестве практического значения результатов проведенного нами анализа можно назвать следующий аспект. Выявив посредством тестирования стиль руководства претендента на должность, можно спрогнозировать его успешность в качестве лидера. Если результаты индивидуального тестирования по методике «Самооценка стиля управления» (Аграшенков А.В.) показали значение в диапазоне 8,27–8,99, эффективность такого руководителя в качестве лидера будет существенно выше. Данные различия представлены в таблице 1.

Таблица 1

Средние значения показателей лидерства и руководства
в выделенных группах руководителей

	Первая группа (40 человек)	Вторая группа (14 человек)
Авторитарный стиль управления	4,43±0,56	5,00±1,04
Демократический стиль управления	8,63±0,36	7,21±0,84
Либеральный стиль управления	3,60±0,56	4,21±1,12
Эффективность лидерства	36,15±0,78	28,07±1,38

Проверка различий в показателях эмоциональной компетентности выделенных групп руководителей показала следующее.

Достоверные различия между группами руководителей выявлены по показателям, средние значения которых для каждой группы представлены в таблице 2.

Таким образом, для первой группы (более эффективных) руководителей характерен больший уровень эмоциональной компетентности, более высокие показатели по шкалам эмоционального интеллекта, и меньшие – по шкалам, диагностирующим сложности в установлении контактов при помощи эмоций.

Для подтверждения гипотезы о том, что отдельные элементы эмоциональной компетентности поддаются развитию посредством социально-психологического тренинга, нами было проведено несколько подобных занятий в небольшой группе руководителей.

Программа тренинга по развитию эмоциональной компетентности.

Тема 1: «Тренинг развития сензитивности, навыков невербального общения и эмпатии»

Актуальность. Эмоциональная компетентность предполагает способность определять эмоциональное состояние по невербальным признакам.

Цель. Пробудить интерес к своей эмоциональной сфере и эмоциональной сфере другого человека. Развитие способности понимать невербальное поведение других людей, тренировка собственной способности выражения эмоций с помощью невербальных средств.

Таблица 2

Сравнение показателей эмоциональной компетентности
в группах руководителей

Шкала	Среднее	
	1 группа руководителей (N = 40)	2 группа руководителей (N = 14)
Неумение управлять эмоциями, дозировать их	1,28±0,34	2,29±0,58
Негибкость, неразвитость, невыразительность эмоций	1,80±0,44	2,71±0,68
Доминирование негативных эмоций	1,43±0,40	2,21±0,74
Общий балл опросника на эмоциональные помехи	7,73±0,98	10,93±1,76
Самомотивация (произвольное управление своими эмоциями)	9,73±1,86	6,14±2,18
Управление чужими эмоциями	20,20±1,06	18,00±1,30
Понимание своих эмоций	21,75±1,22	17,79±2,04
Управление своими эмоциями	14,73±1,02	12,29±1,54
Контроль экспрессии	13,08±1,02	10,36±1,54
Внутриличностный эмоциональный интеллект	48,15±3,42	40,64±4,08
Понимание эмоций	45,30±1,98	41,71±3,12
Управление эмоциями	48,10±2,50	41,50±3,26
Общий уровень эмоционального интеллекта (Люсин)	93,33±4,18	82,36±5,20
Эмоциональная компетентность	130,08±3,86	118,64±3,62

Задачи:

1. Осознать важность способности различать эмоциональные состояния по невербальным признакам.
2. Развить способность вербализации экспрессивных признаков различных эмоциональных состояний.
3. Осознать многовариантность невербального поведения людей в одной и той же ситуации.
4. Развить наблюдательность за средствами невербального общения.
5. Осознать собственные возможности использовать невербальные средства общения.

Разминочные упражнения (источник: Бакирова Г.Х. Тренинг управления персоналом). «Мотивированная ходьба». «Мост».

Основные упражнения (источник: Бакирова Г.Х. Тренинг управления персоналом): «Вербализация признаков экспрессии эмоциональных состояний», «Экспрессия эмоционального переживания», «Развитие способности понимать

эмоциональное состояние партнера», «Прикосновение», «Таможня», «Передача чувства по кругу».

Тема 2: Тренинг «Особенности восприятия людьми друг друга»

Актуальность. Понимание эмоций других людей, развитие эмоциональной чуткости и чувствительности невозможно без понимания того, как мы воспринимаем других людей и как они воспринимают нас. Особенно важно для обучающихся целей получение обратной связи участников друг от друга, чего сложно добиться вне тренинговой ситуации.

Цель. Осознать, какой образ в глазах других людей имеет каждый участник. Проверить свои способности адекватно воспринимать других людей.

Задачи:

1. Развитие собственной проницательности в процессе восприятия людьми друг друга.

2. Развитие способности подбирать наиболее подходящие вербальные и невербальные средства, помогающие адекватно воспринять и представить другого человека.

3. Снятие стереотипов восприятия людьми друг друга.

4. Понимание, верно ли другие люди понимают наши особенности личности, потребности, желания.

Разминочные упражнения (источник: Бакирова Г.Х. Тренинг управления персоналом): «Комплимент с мячом», «Беседа на тему, что значит «воспринимать других людей».

Основные упражнения (источники: Большаков В.Ю. Психотренинг, Вачков И.В. Психологический тренинг): «Рекламный ролик», «Зубы дареного коня», «Сочинение на тему», «Молчащее и говорящее зеркало».

Тема 3: «Управление эмоциональным состоянием собеседника».

Актуальность. Одним из важных качеств руководителя является возможность управления эмоциональным состоянием собеседника. Одним из способов развития подобного навыка может стать данный тренинг.

Цель. Овладеть навыком воздействия на эмоциональное состояние собеседника с целью его нормализации и организации конструктивного решения проблемы.

Задачи:

1. Осознать необходимость управления эмоциональным состоянием собеседника.

2. Осознать необходимость понимать мотивы поведения собеседника.

3. Выработать настрой на понимание собеседника и стремление снизить его эмоциональное напряжение.

4. Ознакомиться с соответствующими техниками и выработать навыки управления эмоциональным состоянием собеседника.

Разминочное упражнение (источник: Бакирова Г.Х. Тренинг управления персоналом): «Дерево», «Обсуждение возможных техник снятия эмоционального напряжения у собеседника».

Основные упражнения (источник: Бакирова Г.Х. Тренинг управления персоналом): «Использование техник снятия эмоционального напряжения». Ролевые игры (на примере эмоциогенных ситуаций).

Названные тренинговые занятия были проведены с небольшой группой руководителей (9 человек). Проведенный после занятий повторный опрос показал следующие результаты.

Сравнение показателей эмоциональной компетентности до и после тренинга.

Достоверные различия выявлены по показателям «Внутриличностный эмоциональный интеллект» ($Z = -2,226$, $p = 0,026$) и «Управление эмоциями» ($Z = -2,041$, $p = 0,041$), «Эмоциональная компетентность» ($Z = -2,023$, $p = 0,043$).

Различия на уровне статистической тенденции выявлены для показателей «Неадекватное проявление эмоций» ($Z = -1,841$, $p = 0,066$), а также «Понимание эмоций других людей» ($Z = -1,802$, $p = 0,072$). Для сравнения показателей эмоциональной компетентности до и после тренинга нами был использован критерий Вилкоксона.

Согласно результатам, после проведения психологического тренинга возросла роль неадекватного проявления эмоций как источника помех в межличностном общении (шкала методики Бойко), а также снизился показатель «понимание эмоций других людей» (шкала методики Люсина). Можно предположить, что до тренинга руководители в меньшей степени обращали внимание на эмоциональные трудности в общении с другими людьми. Поскольку упражнения были направлены, в том числе, на понимание эмоциональных переживаний других людей, участники тренинга осознали свои ограничения в этой области, поэтому результаты опроса оказались более низкими. То же самое касается неадекватного проявления эмоций. В ходе выполнения отдельных упражнений участники тренинга должны были невербально представить определенную эмоцию, не у всех участников получалось это сделать. Люди осознали свою ограниченность в отношении адекватного проявления собственных эмоций, в результате чего показатели также оказались несколько ниже, чем при замере до проведения тренинга.

Вместе с тем стоит отметить следующие благоприятные тенденции. Внутриличностный эмоциональный интеллект, способности и умения управления эмоциями, а также эмоциональная компетентность руководителей возросли. Упражнения тренинга были, помимо прочего, направлены на осознание собственных эмоциональных переживаний, в результате чего повысились показатели внутриличностного эмоционального интеллекта. Как следствие лучшего понимания собственных эмоций явилось увеличение показателя управления эмоциями (возможно, этот процесс стал более сознательным), и в целом эмоциональной компетентности. Описанные результаты подтверждают нашу гипотезу о том, что эмоциональная компетентность поддается развитию посредством социально-психологического тренинга.

Средние значения показателей, которые изменились в ходе социально-психологического тренинга, представлены в таблице 3.

Таблица 3

Средние значения показателей эмоциональной компетентности
и лидерства до и после тренинга

Шкалы	До тренинга	После тренинга
Неадекватное проявление эмоций	2,50±0,68	4,00±0,89
Понимание чужих эмоций	26,50±2,72	23,67±3,17
Внутриличностный эмоциональный интеллект	38,67±8,74	41,67±6,65
Управление эмоциями	39,67±5,67	42,17±5,17
Эмоциональная компетентность	123,00±11,72	130,50±14,27
Эффективность лидерства	33,33 ± 4,34	34,67±3,66

Сравнение показателей лидерства и руководства до и после тренинга.

Достоверные различия выявлены для шкалы «Эффективность лидерства» ($Z = -2,060$, $p = 0,039$). До тренинга среднее значение эффективности лидерства в исследуемой группе составляло $33,33 \pm 4,34$ балла, после тренинга данный показатель вырос и составляет $34,67 \pm 3,66$ баллов. Выявленное различие подтверждает нашу идею о том, что рост эмоциональной компетентности ведет к повышению эффективности лидерства.

Таким образом, можно сделать вывод, что социально-психологический тренинг является действенным средством развития эмоциональной компетентности руководителя.

Библиографический список

1. Бакирова Г.Х. Тренинг управления персоналом. –СПб.: Речь, 2004. – 400 с.
2. Бальшаков В.Ю. Психотренинг. – СПб.: Речь, 1996. – 353 с.
3. Вачков И.В. Психологический тренинг. – М.: Эксмо, 2010. – 560 с.
4. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект на работе / пер. с англ. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА; Владимир ВТК, 2010. – 476 с.
5. Гоулман Д., Бояцис Р., Макки Э. Эмоциональное лидерство: искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / пер. с англ. – М. Альпина Бизнес Букс, 2005. – 301 с.
6. Ильин Е.П. Эмоции и чувства. – СПб.: Питер, 2008. – 783 с.

КОВОРКИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

COWORKING AS AN ELEMENT OF INNOVATION INFRASTRUCTURE

С.К. Марьяна, магистрант, ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»,
Россия, г. Барнаул, lanaskm@mail.ru, S.K. Marina

О.Ю. Рудакова, к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и анализ»,
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет», Россия, г. Барнаул,
rud-oksana@yandex.ru, O.Y. Rudakova

Аннотация. Появление и распространение коворкинга в России и за рубежом дает возможность рассматривать его как эффективный элемент системы инновационной инфраструктуры, позволяющий генерировать новые идеи и во-

площадь их в инновационные проекты. Рассматривается роль, значение и возможности эффективного применения коворкинга в условиях развития инновационного бизнеса.

Abstract. The emergence and spread of co-working in Russia and abroad, gives the opportunity to consider it as an effective element of the innovation infrastructure, allowing to generate new ideas and bring them into innovative projects. The authors review the role, value, and the effective application of co-working in the development of innovative business.

Ключевые слова: коворкинг, коворкинг-центр, инновационный проект, инновационная инфраструктура, инновационный бизнес.

Keywords: coworking, coworking centre, an innovative project is innovative in infrastructure, innovation business.

Одной из приоритетных целей развития государства является создание качественной инновационной экономики. Однако для ее эффективного функционирования требуется инновационная инфраструктура – комплекс субъектов и правовых норм, обеспечивающих реализацию инновационной деятельности путем предоставления управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг. Материально-техническая подсистема инновационной инфраструктуры на сегодняшний день представлена бизнес-инкубаторами, инновационно-технологическими центрами, центрами коллективного пользования научным оборудованием, технопарками, технополисами и особыми экономическими зонами. Особенность заключается в том, что все эти элементы тесно связаны друг с другом: они обладают очень близкими задачами и целями, функциями и предоставляемыми услугами и могут быть в составе нескольких других более крупных. Отличие состоит лишь в характере оказываемых услуг, их наполнении, объеме и структуре.

Развитие информационных и коммуникационных технологий, повышение мобильности людей, гибкости графиков работы и стирание географических и языковых барьеров привело, на наш взгляд, к появлению в 2005 г. нового элемента инфраструктуры бизнеса, который получил название коворкинг (*от англ* – совместно работающий). По статистике прошлого года, не считая России, в мире насчитывается уже около 2072 коворкингов, большая часть которых расположена в Европе и США (около 1500). В России первые коворкинг-центры появились незадолго до волны кризиса в 2008 г., и к настоящему времени их насчитывается уже около 360, что на 84 больше предыдущего года (195).

Резиденты коворкинг-центра это люди, не нуждающиеся в офисе: фрилансеры, удаленные работники, торговые представители крупных корпораций, малые предприятия, представители сезонного и сетевого бизнеса, студенты, it-предприниматели, бизнес-тренеры и другие. Снимать офисное помещение ради временной и непостоянной по объему работы, да еще и оборудовать его всем необходимым за свой счет – экономически нецелесообразно, а работать дома не всегда удобно. Данное разногласие как раз и решает коворкинг. Коворкинг, в узком смысле, – это экономный вариант комфортного, полностью готового

к работе офисного помещения, оплата которого производится на условиях краткосрочной аренды. В аренду сдается рабочее место в специализированном бизнес-центре, то есть, как правило, это стол, стул, компьютер или узел для подключения ноутбука и сети Интернет, оргтехника, канцтовары, сейф, кофемашинка, рецепция, уборка помещений, возможность пользования помещениями для проведения переговоров и конференций и другие услуги. Варианты оплаты бывают почасовые, за день, за несколько дней в неделю, за месяц и другие. Наполнение и комбинации основных и дополнительных услуг могут быть различными. Поэтому пользователь коворкинг-центров платит только за то, что ему нужно, и столько, сколько ему необходимо для выполнения своей работы. Приблизительные подсчеты для г. Барнаула показывают, что стоимость аренды рабочего места в 1 час составит минимум 70 руб., в день – в районе 300 руб., в месяц – в районе 3500 руб., что вполне приемлемо для начинающего предпринимателя. Преимущества коворкинг-центров в сравнении с обычным и домашним офисом представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Преимущества коворкинг-центров в сравнении с обычным и домашним офисом

Коворкинг-центры помимо предоставления рабочего места предлагают целый спектр услуг (рис. 2). Это услуги делового сопровождения; бухгалтерский, юридический, кадровый, маркетинговый и ИТ-аутсорсинг; привлечение инвестиций, организация обучающих бизнес-лекций, семинаров, тренингов и мозговых штурмов.

Поэтому в идеале понятие «коворкинг» значительно шире – это принцип организации рабочего пространства, который позволяет независимым и свободным участникам максимально комфортно и с наибольшей эффективностью вести свою деятельность за счет гибкой комбинации услуг и грамотно организованного рабочего микроклимата, и который стимулирует обмен мнениями и ге-

нерацию новых идей посредством взаимодействия между участниками и определенной политики организаторов. Данное определение как раз и раскрывает всю инновационную суть коворкинга. Незнакомые люди разных профессий, работая под одной крышей, находясь в определенной среде и подвергаясь определенному воздействию, начинают не просто более продуктивно работать, но и еще и генерировать новые идеи и вместе воплощать их в проекты, в числе которых могут быть инновационные.



Рис. 2. Услуги коворкинг-центра

Можно заметить, что коворкинг имеет очень схожие с ранее упомянутыми элементами инновационной инфраструктуры функции (например, в сфере консалтинговых и образовательных услуг). И наиболее близким и похожим элементом является бизнес-инкубатор. Однако коворкинг имеет значительные отличия:

- во-первых, коворкинг, – это более открытая система с направленностью на широкий спектр потребителей. Для того чтобы быть резидентом коворкинга, совсем не обязательно проходить конкурс и организовывать предприятие. Участниками коворкинга могут быть предприятия любого возраста и любой сферы;

- во-вторых, коворкинг – это прежде всего коммерческая организация, целью которой является извлечение прибыли. Поэтому наполнение рабочих мест креативными платежеспособными специалистами, подающими надежду на разработку эффективных проектов, и создание для них максимально плодотворной обстановки – основная задача организаторов, так как от качества работы участников напрямую зависит прибыль коворкинг-центров. А бизнес-инкубаторы – это все-таки чаще государственные структуры.

Эффект от коворкинга может быть несомненно важен в формировании инновационной экономики. Коворкинг создает такую среду, которая стимулирует неординарное и творческое мышление, способствует увеличению количества случайных открытий, соответствует концепции открытых инноваций и в итоге приводит к зарождению и дальнейшему развитию новых, зачастую инновационных стартапов. Кроме того, функции коворкинга схожи с функциями выше-названных элементов инновационной инфраструктуры и он может гармонично входить в состав этих элементов, при этом коворкинг должен предшествовать бизнес-инкубатору, поскольку охватывает более мелкие формы организации

инновационной деятельности или те формы, которые формами еще назвать сложно (рис. 3).



Рис. 3. Коворкинг в системе элементов инновационной инфраструктуры

В настоящее время к коворкингу могут быть применены только нормы гражданского законодательства, что недостаточно для его эффективного функционирования и развития. Включение коворкинга в систему инновационной инфраструктуры требует разработки нормативно-правовой базы, регулирующей отношения между участниками, организаторами и результатами их сотрудничества.

Библиографический список

1. Алтайский бизнес-инкубатор. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.altaicpp.ru/abi>
2. Марьина С.И., Кикоть А.А., Перфильев В.В. Инвестиционный проект коворкинг-центра в городе Барнаул. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://edu.secna.ru/media/f/stroy_konstr_tez_2013.pdf

ЭТИКА МЕНЕДЖМЕНТА СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

ETHICS OF MANAGEMENT OF THE MODERN ORGANIZATION

В.Т. Пихало, к.э.н., профессор кафедры «Теория менеджмента и бизнес-процессов», РЭУ им. Г.В. Плеханова, Россия, г. Москва, dana-pihalo@mail.ru, V.T. Pikhalo

Аннотация. Предприняты попытки изложить основные подходы, принципы и технологии этики менеджмента современной организации.

Abstract. In article attempts to state the main approaches, the principles and technologies of ethics of management of the modern organization are made.

Ключевые слова: этика, культура, менеджмент, организация.

Keywords: ethics, culture, management, organization.

Этику справедливо считают важнейшей составляющей культуры, которая исторически сформировалась как способ духовного освоения действительности, а развитие процессов разделения труда привело к дифференциации форм

духовной деятельности (религия, мораль, наука, искусство, идеология, политика и т.п.) и к приобретению ими статусов своеобразного института культуры. Таким образом, культура менеджмента современной организации – это самостоятельный ее системный институт. Такую культуру (организационную, корпоративную, культуру менеджмента организации) современные авторитетные специалисты трактуют прежде всего как систему совместно разделяемых персоналом организации ценностей. Эти ценности формирует современная мораль, а она, как известно, является объектом исследования такой философской науки, как этика (греч. *ethika*, от греч. – *ethos* – привычка, нрав). Именно мораль регулирует поведение человека во всех сферах общественной жизни (в быту, труде, науке, личных, семейных и других человеческих взаимоотношениях), и поэтому этику следует трактовать как совокупность принципов человеческого поведения, в том числе, и в процессе труда в предпринимательской организации. Менеджмент такой организации, точнее система менеджмента, должна основываться на принципах современной этики менеджмента, которая является и наукой, и практикой. Как наука этика менеджмента исследует поступки и поведение действующего человека в этой системе в том аспекте, в каком его действия соотносятся с общечеловеческими, этическими требованиями современной цивилизации. Первая, и самая важная, на наш взгляд, такая ценность – честность и порядочность. Без соблюдения в предпринимательстве честности и порядочности между современными организациями и работающими в них отдельными людьми цивилизованное предпринимательство просто невозможно. Всем известные причины мошеннического характера, периодически повторяющихся не столько экономических, а фактически социально-экономических мировых кризисов – этому бесспорное доказательство. Или, например, практика явно антиморального, так называемого оффшорного бизнеса. Более частным примером несоблюдения такой ценности можно считать и практику продажи и покупки товаров и ценных бумаг на товарных и фондовых биржах Европы и Америки на основе только устных сделок без свидетелей.

Этика менеджмента современной организации должна ориентироваться на такую нравственную ценность, как справедливость. Она предполагает в первую очередь объективную оценку личностно-деловых качеств собственников и их наемных управленцев. В периодической печати декабря 2013 г. появились сведения, что отечественную практику распределения доходов, например, в ОАО «Роснефть» в 2012 году даже Правительство РФ признало явно несправедливой. Дело в том, что в этой крупнейшей в стране бизнес-корпорации с государственным участием в 2012 году доходы топ-менеджеров (по сравнению с 2011 годом) выросли вдвое и составили 9,1 миллиарда рублей. В итоге правительство инициировало создание специального соглашения о работе Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений (РТК) в 2014–2016 годах с целью отражения в отчетах не усредненных данных о доходах топ-менеджеров.

Этика менеджмента организации требует соблюдения таких ценностей, как тактичность и деликатность, свобода, терпимость, деловая обязательность, профессиональная этика и т.п.

Тактичность и деликатность – это не только понимание соответствия целей и норм поведения, но и умение применять эти нормы к конкретному работнику с целью предупреждения конфликтных ситуаций и конфликтов. Тактичность предполагает ориентацию на гуманность и благородство, внимательность и предупредительность. Под деликатностью понимают вежливость и внимательность в общении, умение щадить самолюбие своих коллег и подчиненных.

Свобода в менеджменте организации означает, что предприниматель или менеджер должен ценить не только свободу своих коммерческих действий, но и свободу своего конкурента, что чаще всего выражается в недопустимости вмешательства в его дела, ущемлении его интересов.

Терпимость как этическая ценность менеджмента современной организации выражается в осознании менеджером невозможности преодолеть без соответствующей подготовки слабости и недостатки партнеров, клиентов или подчиненных работников. Следует учитывать, что именно терпимость рождает взаимное доверие, понимание и откровенность, а также помогает устранять причины конфликтных ситуаций в начале их зарождения.

Деловая обязательность – это бесспорное выполнение всех своих обязательств независимо от изменяющихся конкретных условий в бизнес-процессах. Известный пример для подражания предпринимателей и управленцев – это американское понятие «техасского рукопожатия», когда стороны просто договариваются о том, что каждая из них конкретно будет делать и если кто-то из сторон нарушил условия договора, никто не будет больше вести с ним дело.

Профессиональная этика касается больше всего деятельности управленческих работников, где главенствуют в деятельности каждого из них такие ценности, как честность и порядочность. Они рассматриваются как самоотдача, принципиальность и уважение к мнению других, требовательность. Таким образом, формула успеха у эффективного менеджмента достаточно сложна – соблюдение общепризнанных этических ценностей. Предприниматели и менеджеры во всех театрах мировой экономики руководствуются следующей упрощенной формулой: преуспевание (успех) = профессионализм + порядочность. Они очень ценят проверенных партнеров, а новичков внимательно изучают и не поддерживают отношений с теми, кто с первой встречи нарушил этические ценности [1].

Практические выводы из всех этих теоретических заключений мы находим и в совместном проекте Центра экономической этики (Констанс) и Академии «Гражданское общество» (Москва), который осуществлялся с 1998 по 2000 гг. и был посвящен теме «Роль моральных ценностей в германо-российских экономических отношениях». Также была реализована и программа исследования «Этика управления». В этой программе было признано, что основу этики управления образует предположение о том, «...что вопросы экономической и предпринимательской этики, ориентированной на применение, могут быть представлены в виде морального измерения конкретных экономических операций, поддающихся отделению от других. Операции, осуществляемые без этого измерения, не могут быть предметом морально-экономического рассмотрения в данном понимании» [3].

Практика разработки и внедрения кодексов корпоративного поведения, культуры, этики базируется прежде всего на этических ценностях и может способствовать созданию эффективной системы менеджмента современной отечественной предпринимательской организации [2].

Библиографический список

1. Дятлов В.А., Пихало В.Т. Этика и этикет деловых отношений: учебное пособие. – М.: ГАНГ, Издательский центр «Академия», 1997. – 200 с.
2. Принципы корпоративного поведения ОЭСР, 2002 (Электронный ресурс). – Режим доступа: <http://www.corp-gov.ru/projects/principles-ru.pcif> (дата обращения: 21.03.2013).
3. Корпоративная этика и ценностный менеджмент: сб. статей по материалам Международной конференции «Корпоративная этика и ценностный менеджмент», 20–21 ноября 2002 г. – М.: ЭПИцентр, Интеграл-Информ, Кнорус, 2003. – С. 35.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ – ОСНОВНОЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

HUMAN CAPITAL – THE MAJOR FACTOR OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT

Н.А. Торгашова, к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Экономика, менеджмент и маркетинг»,
Барнаульский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, Россия,
г. Барнаул, NATorgashova@fa.ru, N.A. Torgashova

Аннотация. Содержится описание принципиально нового подхода к рассмотрению и оценке использования человеческого капитала с учетом трех векторов целей: индивида как самости, как участника процесса и как члена определенной социальной системы.

Abstract. The article contains a description of a new approach to the review and evaluation of the use of human capital, taking into account the objectives of the three vectors: the individual as a self, as a participant in the process and as a member of a particular social system.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал, компоненты человеческого капитала, использование человеческого капитала.

Keywords: human capital, investment in human capital, the components of human capital, using human capital.

В условиях циклических колебаний экономики необходимо уделять достаточно пристальное внимание факторам, которые могли бы способствовать скорейшему переходу систем на стадию роста. Среди основных факторов можно выделить нематериальные, самым ядром которых является человеческий капитал. Давно известно, что инвестиции в людей являются гораздо более эффективными, нежели равнозначные вложения в технические средства.

Развивая технопарк наших предприятий, мы лишь приобретаем за рубежом то, что там давно и успешно используется. При этом некоторое время, без со-

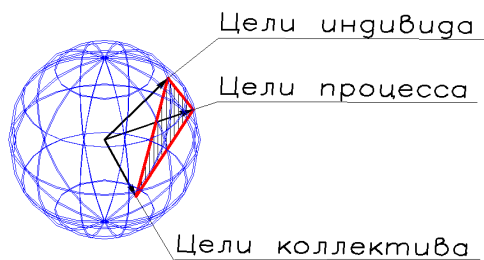
мнения, необходимо потратить на освоение данного новшества, его включение в производственный процесс, адаптацию к процессу. Если учесть, что зарубежные партнеры не заинтересованы реализовывать нам технические средства, обеспечивающие им в настоящий момент времени конкурентные преимущества, стоит признать, что получаем мы далеко не новинки... да и по прошествии времени, необходимого на их апробацию и внедрение в промышленное использование, мы не только не сокращаем наше отставание от протягивающих руку иностранных партнеров, но, наоборот, сохраняем свое отставание, и при этом встаем в полную зависимость от них.

Вкладывая же деньги в людей (или точнее, в человеческий капитал), мы даем некий толчок развитию человека, культивируем в нем желание роста, стимулируем его к последующему самообразованию. Сегодня учеными обосновано, что производительными являются инвестиции в образование (даже непрофессиональное), и даже в воспитание.

Довольно часто человеческий капитал рассматривают как совокупность профессиональных, деловых и личностных качеств человека, используемых им для удовлетворения многообразных потребностей (своих и общества). Чаше всего в качестве основных составляющих человеческого капитала выделяют интеллект, здоровье, знания. Все группы этих качеств найдут свое отражение при осуществлении различных видов деятельности человека.

Использование человеческого капитала в течение жизни осуществляется в основном по следующим направлениям: работа, личная жизнь, саморазвитие. Некоторые авторы в качестве одной из подобных составляющих рассматривают здоровье. На наш взгляд, это в корне неверно, поскольку здоровье является базовой компонентой самого потенциала человека.

Направления, определенные выше, переходят из разряда потенциальных в реальные, под воздействием трех ипостасей человека: человека как самости, индивида; человека как элемента системы (или объекта, определяемого окружающей средой) и человека как субъекта реализации определенного процесса.



Использование человеческого капитала

Соответственно, использование человеческого капитала будет выглядеть следующим образом: лишь как сегмент шара (рис.). То есть его часть, ограниченная треугольником на сфере, вершины которого лежат на векторах, направленных из центра шара. Из этого следует, что человеческий потенциал будет

тем сильнее использован работником, чем разнонаправленной будут данные векторы, т.е. чем отличнее друг от друга будут цели индивида, процесса и окружения. При рассмотрении организации: чем больше будет спектр интересов работника, организации и производственного процесса.

Довольно часто в литературе встречается мнение относительно того, что апофеозом топ-менеджмента, проявлением высшего пилотажа, будет идентификация целей сотрудника и целей организации. Наша теория несколько не противоречит данному утверждению, а наоборот, подтверждает, что в этом случае эффективность использования человеческого капитала будет выше, поскольку затраты человеческого капитала (объем рассматриваемого сегмента шара) будут минимальными, так как все три вектора (цели индивида, цели процесса и цели организации) будут стремиться друг к другу. На практике же полная идентификация всех трех целей невозможна уже в силу того, что человек в ходе реализации своих жизненных функций, выполняет достаточно большое количество разных ролей. Связано это, в первую очередь с тем, что человек одновременно является элементом нескольких систем: семья, коллектив предприятия, дружеское окружение, общества по интересам, товарищество собственников жилья и т.д.

Исполняя поочередно в течение своей жизни данные роли, человек задействует разные сегменты шара, именуемого «человеческий капитал».

Мы привыкли к тому, что капитал, как некое богатство, имеет лишь положительное значение и величину. В реальности же человеческий капитал выделяют двух типов: отрицательный (разрушительный) и положительный (созидательный). Отрицательный капитал, в свою очередь, это не есть некое накопление отрицательных качеств человека. Это качества со знаком плюс, но не позволяющие получить ожидаемый результат, некую запланированную отдачу. Чаще всего это качества, дающие незначительный или нулевой результат. При этом даже знание четырех иностранных языков можно будет отнести к отрицательному человеческому капиталу слесаря в автосервисе. Вложения в образование в данном случае являются значительными, а отдача здесь будет малозаметной, поскольку использование данных качеств в рамках данных функций остается невостребованным. Чаще всего именно отрицательный человеческий капитал препятствует росту качества жизни населения, развитию общества и личности.

Если рассматривать человеческий капитал на национальном уровне, можно выделить такие низкоэффективные системы, в которых человеческий капитал становится отрицательным. В частности, образовательные организации, не отвечающие реалиям времени, не могут обеспечить подготовку востребованных специалистов. Если человек является носителем знаний, не востребованных в современных условиях, его переобучение будет стоить организации дороже, чем приглашение работника, не имеющего никаких знаний с целью его последующего обучения. Сегодня нужны кадры с принципиально новым складом мышления: творцы, созидатели, новаторы.

Еще одним направлением формирования положительного человеческого капитала является отбор молодежи, способной к накоплению положительного человеческого капитала. Следует вспомнить, что центральным ядром челове-

ского капитала является здоровье, или, точнее, личностные качества. Далеко не все индивиды способны к мыслительной деятельности ноогеновского уровня. Таких, по приблизительным оценкам новосибирских коллег, – порядка 8%. Именно у такой творческой молодежи и необходимо развивать проектные и организационные способности. Требования же к наличию простой репродуктивной функции в производстве уходят на второй план. Не нужно учить людей запоминать и воспроизводить информацию. Сегодня необходимо несколько иное умение: мыслить, анализировать и находить решение самостоятельно. При этом чем нестандартнее будет решение, тем больше шансов у него стать конкурентным преимуществом. Не нужно показывать механизм. Необходимо рассказывать о методах. Именно при насыщении образовательного процесса различными интерактивными технологиями существует возможность формирования подобных умений. И чем раньше начинается целенаправленная подготовка инновационных кадров, тем больший эффект от этого процесса можно получить.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законодательства об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов

Научное издание

Подписано в печать 20.12.2014
Бумага офсетная. Усл. п. л. 21,5.
Заказ 520. Тираж 100 экз.

Отпечатано в типографии ООО «АЗБУКА»
г. Барнаул, пр. Красноармейский, 98а
тел. 62-91-03, 62-77-25
E-mail: azbuka@dsmail.ru