

# **ЭКОНОМИКА, СОЦИОЛОГИЯ И ПРАВО**

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ

2014

№ 3 (август - октябрь)

*МАТЕРИАЛЫ*

*XVIII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
«ЭКОНОМИКА, СОЦИОЛОГИЯ И ПРАВО: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»*

9-10 октября 2014 г.

**Москва 2014**

Журнал «Экономика социология и право» зарегистрирован  
в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства  
в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.  
Свидетельство ПИ ФС 77-32118.

Главный редактор – *А.Н. Зотин*

*Учредитель:*

*Научно-информационный издательский центр  
«Институт стратегических исследований»*

Основан в 2007 году

2014

№ 3 (август - октябрь)

**Экономика, социология и право [Текст]** : журнал научных публикаций. –№ 3  
Э40 (август - октябрь), 2014 г. : мат-лы XVIII междунар. науч.-практ. конференции  
«Экономика, социология и право: новые вызовы и перспективы», г. Москва, 9-10  
октября 2014 г. / Науч.-инф. издат. центр «Институт стратегических  
исследований». – Москва, 2014. – с. 140.

ISSN 1995-9648

Проведение научно-практической конференции «Экономика, социология и право: новые вызовы и перспективы» способствует интеграции науки, образования и производства. Ученым и специалистам предоставляется возможность познакомиться с достижениями приоритетных направлений современной науки и техники, продемонстрировать результаты своих исследований, обменяться мнениями, опубликовать научные статьи.

Несомненно, научно-практическая конференция «Экономика, социология, право: новые вызовы и перспективы» будет способствовать плодотворной научной работе, реализации творческого потенциала, зарождению новых идей и установлению дружеских связей и возможностей для сотрудничества.

В журнале представлены материалы докладов научно-практической конференции «Экономика, социология, право: новые вызовы и перспективы», цель которой – расширить кругозор исследователей, познакомить их с актуальными проблемами современной науки, вдохновить на дальнейшие научные поиски.

*Полное или частичное воспроизведение или распространение  
каким бы то ни было способом материалов, опубликованных в настоящем издании,  
допускается только с письменного разрешения редакции.*

*За достоверность изложенных фактов ответственность несут авторы.  
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей.*

ISSN 1995-9648



9 77 1995 9640 97

© Авторы научных статей, 2014

© Институт стратегических исследований, 2014

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

---

---

---

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

<i>Агафонова А.Н.</i> РАЗВИТИЕ ПРИНЦИПА КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ В ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ .....	7
<i>Александрова М. В., Огнева Т.В.</i> ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ .....	10
<i>Александрова М.В., Проскурина З.Б.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДИК ДЛЯ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	12
<i>Аничкина О.А.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ .....	15
<i>Балычева Ю.Е., Голиченко Н.О.</i> СОЗДАНИЕ РАДИКАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ: СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ СТАДИИ ПРОЦЕССА .....	19
<i>Василенко Е.С.</i> УЧЕТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКОВ КАК ЭЛЕМЕНТА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ .....	21
<i>Вербин А.А., Вербин А.А.</i> О НЕКОТОРЫХ ПРИМЕРАХ ПРИМЕНЕНИЯ МАТЕМАТИКИ В ЭКОНОМИКЕ .....	23
<i>Гурова И.П.</i> СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ СНГ .....	26
<i>Давыдова Ю.В., Наговицына Э.В.</i> ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ .....	29
<i>Жеглова Н.В.</i> ИНФОРМАЦИОННО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ В ФОРМИРОВАНИИ КАТЕГОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАДЕЖНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	33
<i>Зеленкова И.С.</i> ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ .....	35
<i>Зеленкова И.С.</i> МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА РАБОТНИКА .....	37

<i>Казаков К.В., Носачевская Е.А.</i> О ВЛИЯНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ: ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ, ОСОБЕННОСТИ, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ .....	40
<i>Капустина Н.В.</i> ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ .....	43
<i>Кисель О.В.</i> ОПЦИОН КАК ИНСТРУМЕНТ СРОЧНОГО РЫНКА: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ОЦЕНКИ .....	46
<i>Круглов И.В.</i> МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ ПРОГНОЗНОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	49
<i>Кутин В.М.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ, ОБУСЛАВЛИВАЮЩИЕ ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ .....	52
<i>Лутовинова Е.А., Горячева Е.Д.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАНДАРТОВ ISO СЕРИИ 14000 В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ. КОНЦЕПЦИЯ «ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЙ РЕСТОРАН» .....	55
<i>Маслюкова Е.А., Минаева Е.В.</i> ВЛИЯНИЕ ВЫВОЗА НАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ .....	57
<i>Минаева Е.В., Маслюкова Е.А.</i> СОВРЕМЕННЫЕ АДАПТИВНЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ .....	60
<i>Никитина А.А.</i> ТИПОВЫЕ ОШИБКИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ. СПОСОБЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ОШИБОК ПРИ ПОДГОТОВКЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ПОРЯДОК ИХ ИСПРАВЛЕНИЯ .....	64
<i>Огнева Т.В., Александрова М.В.</i> МОНИТОРИНГ МИРОВОГО РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ .....	66
<i>Павленко А.В.</i> ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ. РЕКЛАМА .....	69
<i>Пахомов А.А., Язев Г.В.</i> УНИВЕРСИТЕТСКАЯ НАУКА КАК ФАКТОР УСИЛЕНИЯ ПОЗИЦИЙ ВУЗОВ В ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ РЕЙТИНГАХ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ .....	72
<i>Рожкова Н.В.</i> ЛОГИСТИЧЕСКИЕ НОВАЦИИ, КАК ОСНОВА МОТИВАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ВНУТРЕННЕГО ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА .....	75
<i>Рябова Т.Ф., Проскурина З.Б.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА .....	78

<i>Смирнов Н.А., Смирнова А.А., Игошина Д.А.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ПРОДУКТАМИ ОТРАСЛИ ПТИЦЕВОДСТВА В РФ И НА ОТДЕЛЬНЫХ ЕЁ ТЕРРИТОРИЯХ ЗА 2005–2012 гг. ....	81
<i>Таточенко А.Л., Таточенко И.М.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАСЧЕТНЫХ ПРОЦЕДУР МЕТОДИКИ НАЧИСЛЕНИЯ ПОВЫШЕННОЙ АКАДЕМИЧЕСКОЙ СТИПЕНДИИ СТУДЕНТАМ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ .....	84
<i>Хлусова О.С.</i> УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА .....	88
<i>Целых А.Н., Целых Л.А.</i> ПОДДЕРЖКА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ: АДАПТИВНЫЕ ИТ-ТЕХНОЛОГИИ .....	91
<i>Шишкин В.В., Кудрявцева Г.В., Шишкин В.И.</i> СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КАК ВЕДУЩИЙ ФАКТОР КАЧЕСТВЕННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ .....	94
<i>Шулико Е.В.</i> СУБЪКТЫ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ .....	97
<i>Юткина О.В., Рябова Н.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ .....	100

---

#### СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

<i>Березняцкая Н.С.</i> АНАЛИЗ ПРИЧИН СТРЕССА СОВРЕМЕННЫХ ЯПОНСКИХ ЖЕНЩИН .....	104
<i>Бурцева Т.С.</i> ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ МОЛОДЕЖИ .....	107
<i>Ильиных С.А.</i> ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В АСПЕКТЕ ГЕНДЕРНОГО АНАЛИЗА .....	108
<i>Мальсагова К.Б.</i> ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ МОЛОДЕЖИ МОСКВЫ: ИЗУЧЕНИЕ И ПОПЫТКА ИЗМЕРЕНИЯ .....	110
<i>Мальсагова К.Б.</i> ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА ГЛОБАЛИЗАЦИИ .....	112

---

#### ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

<i>Матвеева И.Ю., Будаев К.А.</i> РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ: ПУТИ СТАНОВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ ....	114
---	-----

<i>Напсо М.Б.</i> К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ ЗАКРЕПЛЕНИИ ТРАДИЦИОННЫХ ПРАКТИК ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ .....	118
<i>Оганджаняни С.И.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ УГОЛОВНОГО ЗАПРЕТА .....	121
<i>Пазына Е.О.</i> ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ НАДНАЦИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА .....	124
<i>Сорговицкий О.В., Стойчевски Д.Д.</i> К ВОПРОСУ О ПРАВОВЫХ АКТАХ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	127
<i>Сорговицкий О.В., Стойчевски Д.Д.</i> О ПАСПОРТЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА .....	129
<i>Сорговицкий О.В., Стойчевски Д.Д.</i> К ВОПРОСУ О СУДЕБНОЙ РЕФОРМЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	130
<i>Сорговицкий О.В., Стойчевски Д.Д.</i> ПРОБЛЕМА ПРАВОВОЙ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В БЕЛАРУСИ .....	131
<i>Троцинский П.В.</i> РАЗВИТИЕ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ КИТАЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ .....	133
<i>Усанова М.А.</i> ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРАВОВОЙ СУЩНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО КОММЕРЧЕСКОГО АРБИТРАЖА .....	135

---

---

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

---

**Агафонова А.Н.** ©

К.э.н., доцент Самарского государственного экономического университета

### **РАЗВИТИЕ ПРИНЦИПА КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ В ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ**

**Ключевые слова:** электронная коммерция, клиентоориентированность, рекомендательный сервис, когнитивный маркетинг.

Современная торговля приобретает новые возможности благодаря развитию форматов и инструментария коммерческой деятельности. На наш взгляд, электронная коммерция является ее наиболее перспективным направлением.

Электронная коммерция – это форма коммерческой деятельности, осуществляемая полностью или частично в виртуальной электронной среде, при которой информационные и транзакционные взаимодействия осуществляются на основе применения информационно-коммуникационных технологий [1].

Очевидными преимуществами электронной коммерции являются: глобальный характер присутствия на рынке, сокращение транзакционных издержек компаний, расширение рынков сбыта, возможности электронного когнитивного маркетинга.

Рассмотрим возможности развития принципа клиентоориентированности для наиболее распространенной организационно-экономической формы – интернет-магазина.

Для традиционной коммерции характерно прямое взаимодействие потребителя с персоналом торгового предприятия, непосредственно в контактной зоне, помимо персонала на принятие решения потребителем могут повлиять также другие потребители (данная особенность была впервые отмечена в 1976 г. Профессорами Марсельского университета П.Эйглие и Е.Лангеардом). Для электронной коммерции характерно отсутствие прямого взаимодействия потребителя с персоналом торгового предприятия (по крайней мере до момента покупки товара). Связь осуществляется через автоматизированную информационную систему (АИС) посредством интерфейса сайта-магазина. На принятие решения потребителя о покупке товаров также могут повлиять третьи лица. Причем степень влияния здесь намного сильнее. Не смотря на то, что данное воздействие кажется непрямым (к нему никто не принуждает), оно зачастую играет решающую роль. Формой такого воздействия становятся информационные услуги, предлагаемые непосредственно торговыми предприятиями, либо независимыми сообществами (некоммерческими организациями по защите прав потребителей в Интернет, специализированными порталами, предлагающими рейтинги продавцов, отчеты по «контрольным закупкам», группами в социальных сетях и пр.)

Стремление создать интеллектуальную систему интерфейса АИС, понимающую и предугадывающую поведение потребителя, сегодня является приоритетной целью мировых лидеров электронного бизнеса Amazon, Ebay, Alibaba и пр. Однако, здесь не следует говорить о «замене продавца». Виртуальный механизм никогда в полной мере не сможет заменить человеческой харизмы, гибкости ума, обаяния, умения составлять психологический портрет, разговаривать в нужном тоне, с нужными интонациями в голосе, предлагая товар. В то же время, именно интеллектуальная система (в отличие от продавцов-консультантов) способна накапливать огромные массивы знаний о покупателях, сопоставлять его текущие запросы (например, на основе поисковых запросов) с предыдущими запросами и историей покупок и формировать индивидуальное предложение.

В электронной коммерции покупатель принимает решение о покупке товара, основываясь на

информации от других покупателей, а также на информационные сервисы либо непосредственно Интернет-магазина, либо прочих компаний.

Потребитель решает дилеммы: «что купить?», «в каком магазине купить?», «купить только основной товар, или основной товар и услуги?», «имеет ли смысл делать комплексный заказ?». Для этого ему необходима различная информация, а именно информация о товаре (его характеристиках и цене) и информация об услугах продавца (свойствах основных и дополнительных услуг, их стоимости для покупателя в данный момент времени).

Одной из ключевых особенностей электронной коммерции является низкая степень осязаемости товарного предложения. Результаты маркетинговых исследований отмечают данный фактор как ключевой негативный для потенциальных покупателей. Однако, современный уровень компьютерных технологий визуализации объектов позволяет существенным образом снижать неопределенность, в высокой степени обеспечивая риски покупателя.

Для представления большинства товаров в электронных каталогах интернет-магазинов используют фотографии. Качество представления повышается при наличии возможности масштабирования, соединения в единый образ изображений различных плоскостей товара. Сложные технические товары, инженерные и конструкторские изделия-товары желательно представлять также в виде схем. По опросам покупателей популярного в России интернет-магазина автозапчастей exist.ru (по данным Коммерсанта занимает пятую позицию топ-100 крупнейших интернет-продавцов Рунета, 2013 г.), важнейшим фактором принятия решения о покупке стал грамотно структурированный и прекрасно оформленный каталог автозапчастей. Один из мировых лидеров продаж брендовой одежды и обуви Amazon предлагает потребителям короткие видеоролики, в которых демонстрируются особенности товаров.

Возврат товаров остается большой проблемой интернет-магазинов одежды. По статистике, от 20 до 40% покупок возвращается обратно к продавцу из-за того, что размер не подошел или модель сидит не так как надо [2]. По мнению практиков, тот, кто первым разработает по-настоящему работающий сервис «виртуальной примерочной» получит колоссальные конкурентные преимущества. Первой инновацией была разработка эстонской компанией Fits.me, ведренная британским ритейлером Hawes & Curtis. В 2013 году мировая торговая площадка eBay приобрела технологию PhiSix, которая позволяет применять в интернет-торговле спецэффекты на основе 3D-моделирования. Технология станет основой сервиса виртуальной примерочной eBay, предлагая также пользователям эффекты геймификации [2].

Информационные потребности потребителя связаны с необходимостью найти ответы на вышеперечисленные вопросы. Наиболее востребованными информационными услугами Интернет-магазинов с точки зрения потребителей являются:

Услуга поиска товара по заданным критериям;

Услуга сравнения товаров (удобная форма для сопоставления характеристик аналогичных товаров);

Услуга расчета стоимости товарного предложения (калькулятор индивидуальных цен на товары и услуги);

Рекомендательный сервис (индивидуальное предложение товара, в т.ч. без указания его точных характеристик);

Услуга оценки качества товара на основе отзывов покупателей;

Услуга составления рейтингов товаров, услуг, производителей товаров, брендов и пр.;

Услуга «вопрос-ответ» эксперту по данным категориям товаров, либо сотруднику магазина, решающего определенные задачи (планирование доставки, сборка, упаковка, комплектование и пр.);

Услуга обеспечения свободной коммуникации между постоянными клиентами (членами клуба) Интернет-магазина, покупателями.

Возможности создания и реализации информационных сервисов Интернет-магазинов определяются уровнем развития ИТ-инфраструктуры компании, программной гибкостью ее элементов, адаптивность и масштабируемостью, структурой доступных информационных источников и механизмов обработки данных.

Эволюция возможностей клиентоориентированности автоматизированных информационных систем и технологий в электронной коммерции, ориентированных на предоставление информационных услуг потребителю имеет этапы, представленные в таблице 1.

**Развитие возможностей клиентоориентированности  
Интернет-магазинов**

№ п/п	Этап	Информационная основа клиентоориентированности
1	Индивидуализация предложения на основе информации, самостоятельно предоставленной клиентом	Клиент самостоятельно заполняет форму анкеты при регистрации в Интернет-магазине. В дальнейшем возможно проведение опросов, анкетирования
2	Формирование персональных рекомендаций потребителю на основе анализа его поисковых запросов	Автоматизированная система собирает и анализирует ключевые слова, которые вводил пользователь при поиске нужных товаров; обрабатывает запросы и формирует предложения по востребованным товарным группам, товаров с соответствующими характеристиками
3	Формирование предложения по расширению заказа покупателя на основе рекомендованных товаров.	На данном этапе поддерживаются возможности предыдущего. Также обрабатывается информация об истории заказов, о комплектности заказов и о специфике наборов товаров в одном заказе покупателя, об алгоритме выбора вторичных, сопутствующих товаров
4	Формирование персональных рекомендаций потребителю на основе совокупности дифференцированных данных из разных источников	Совокупность различных данных о потребителе и потребительском поведении: Состав заказа и покупки; Список товаров в листе ожидания (wish-лист); Время совершения покупок; Местонахождение покупателя; Также на данном этапе происходит аккумулирование информации из различных внешних источников о потребителе: страницы в социальных сетях, предпочтения (лайки), отзывы и пр.

На сегодняшний день можно говорить о четырех этапах развития принципов информационного обеспечения клиентоориентированности Интернет-магазинов. Существенным моментом является то, что первые три этапа основаны на обработке информации, накопленной в базах данных торговой организации (интернет-магазина), а четвертый – на привлечении и использовании данных из различных источников.

Инновационным подходом к реализации принципа клиентоориентированности является индивидуальный рекомендательный сервис, который предоставляется пользователям сайта на основе обработки их персональных данных. Автоматизированная информационная система продавца аккумулирует данные об истории поисковых запросов, о заказах, прочую информацию о потребителе и особенностях его поведения в базе данных. На основе специального программного механизма (как правило являющегося ноу-хау компании-продавца или поставщика программного продукта) данные обрабатывается. Далее назначается маркетинговый сценарий, соответствующий типу потребителя и его поведению, на основе которого формируется информационная услуга «персональная рекомендация» товара. Данный сервис основан на концепции когнитивного маркетинга в электронной среде открывает новые возможности клиентоориентированной коммерческой деятельности. Механизм персональной рекомендации товаров существенно повышает лояльность и приверженность потребителя к торговой компании, что в дальнейшем сказывается на увеличении ее товарооборота и прибыли.

**Литература**

1. Агафонова А.Н. Информационный сервис в Интернет-экономике [Текст] / А.Н. Агафонова. – М.: БИБЛИО-ГЛОБУС, 2014. - 152 с.
2. Виртуальный шопинг с эффектами блокбастера [Электронный ресурс]// Режим доступа: <http://oborot.ru/article/677/10> (дата обращения 05.06.2014)

**Александрова М. В.<sup>1</sup>, Огнева Т.В.<sup>2</sup>©**

<sup>1,2</sup>К.э.н., <sup>1</sup>доцент, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)

## **ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ**

В современной экономике растет конкуренция между компаниями для завоевания рынков, в связи, с чем образуется настоятельная необходимость в активном изучении конкурентной среды для достижения высокой экономической эффективности. Конкурентная среда требует, чтобы каждая компания уделяла большее внимание вопросам качества, которое является одним из основных факторов получения прибыли и повышения конкурентоспособности в условиях рыночной экономики [6, с. 186-190].

Молоко и продукты, изготовленные из него, благотворно влияют на здоровье и жизнедеятельность человека, так же оказывают позитивное воздействие на демографическое положение в стране [4, с.207-212]. Исходя из этого повышение уровня конкурентоспособности отечественного молочного подкомплекса является одной из самых важных и актуальных задач, поскольку молочные продукты составляют основу рациона питания всех категорий населения страны.

К сожалению, темпы роста отечественного производства сельскохозяйственной продукции в последние годы остаются существенно ниже темпов увеличения импорта продовольственных товаров, что дестабилизирует положение в мясомолочном подкомплексе [9, с.783-787]. Основным фактором, влияющим на уровень конкурентоспособности молочной продукции, является ее качество.

Проблема не только в том, что молока и молочных продуктов производится внутри страны гораздо меньше, чем требуется, но еще и в том, что качество отечественного молока уступает европейскому, но при этом превышает его в цене.

Так большинство молочных ферм в России оснащены устаревшим оборудованием, что не позволяет соблюдать основополагающие принципы содержания животных, в частности все поголовье содержится вместе, а молоко, полученное от здоровых и больных коров, смешивается и отправляется на перерабатывающие заводы [9, с.783-787].

Данная проблема усугубляется еще и тем, что в последнее время дефицит молока покрывается фальсификатом, т.е. продукцией, произведенной с использованием растительных жиров. Молочные жиры заменяются более дешевыми аналогами – растительными жирами, в том числе пальмовым маслом. При этом производители не всегда указывают на упаковке, что добавляют пальмовое масло или другие растительные масла в свои продукты. По консервативным оценкам экспертов, объем фальсифицированных молочных продуктов на рынке в настоящее время составляет более 4 млн. т, или свыше 10% от объема потребления [4, с.207-212].

Исходя из вышесказанного, следует, что одним из главных резервов повышения конкурентоспособности отечественной молочной продукции является разработка и внедрение системы менеджмента качества в соответствии с требованиями стандарта ИСО 9001:2008 «Системы менеджмента качества. Требования». Вместе с тем, в связи с вступлением России в ВТО отечественные производители должны как можно скорее подстроиться под единые европейские стандарты.

Другим не менее важным фактором создания равной конкурентной среды на агропродовольственном рынке является целенаправленная государственная поддержка сельхозпроизводителя.

Меры по восстановлению отрасли животноводства необходимо применять уже сейчас, иначе в ближайшее время отрасль вовсе окажется неконкурентоспособной, в результате чего отечественных производителей вытеснит западный бизнес, а все условия для этого на рынке уже созданы [2, с. 49-52].

Сравнительный анализ показал, что в развитых странах государственная финансовая поддержка осуществлялась за последние 11 лет в среднем на 31,7% к общей стоимости производства. В России этот показатель в среднем был равен 17,9 %, но в последние 5 лет наблюдается постепенная тенденция к увеличению финансирования АПК.

В настоящее время Россия является абсолютно неконкурентоспособной относительно развитых стран по уровню государственных инвестиций сельского хозяйства, что сильно искажает условия конкуренции и не позволяет российскому сельскому хозяйству реализовать свои сравнительные

преимущества, в частности, высокую обеспеченность землями сельскохозяйственного назначения. Такие низкие государственные инвестиции не способствуют модернизации отечественного сельского хозяйства, не обеспечивают научно-технический прогресс в отрасли, не позволяют преодолеть ее отставание от развитых стран по показателям производительности труда и ресурсоемкости производства. Таким образом, требуется переориентировать направления государственной поддержки сельского хозяйства с субсидирования процентных ставок по кредитам на прямые дотации при условии наращивания производства отечественного молока.

В последние годы государство активно регулирует внутренний агропродовольственный рынок и в частности рынок молочной продукции, используя таможенно-тарифные и нетарифные меры защиты. За последние годы в рамках проводимой протекционистской политики была выстроена эффективная система таможенно-тарифной защиты отечественного рынка и квотирования импортных поставок сельхозпродукции. Исползованные механизмы и правила не претерпели серьезных изменений даже в процессе присоединения России к ВТО, что создает предпосылки для дальнейшего устойчивого роста сельскохозяйственного производства.

Членство в ВТО для России имеет свои плюсы и минусы. Россия получила возможность полноправного участия во всех многосторонних переговорах по совершенствованию международной правовой базы развития мировых торговых связей. Также немалую роль играет понижение пошлин: импортируемые товары станут дешевле, в то же время снизятся и экспортные пошлины, которые приведут к росту российского экспорта. В силу того, что усилится конкуренция в лице иностранных компаний, российские товары станут дешевле. Внешнеэкономическая деятельность страны, по прогнозам, будет стабильнее, следствием этого произойдет увеличение объема иностранных инвестиций [1, с.202-206].

Вместе с тем, не менее важным фактором, оказывающим влияние на конкурентоспособность продукции, является уровень техники и технологий.

Экономическому развитию компаний в значительной мере способствует инновационная деятельность. При этом инновации необходимо рассматривать как деятельность, направленную на создание нового продукта в виде отечественных открытий, изобретений, патентов, конечным результатом реализации которой является новые виды товаров, техники, технологии, методов и способов организации производства, труда и управления [3, с. 52-55].

Одной из основных составных частей инновационного развития является использование высокопроизводительного оборудования, экологически чистых безотходных процессов, объединенных и взаимосвязанных в единый технологический процесс [5, с. 67-70].

Без обновления материально-технической базы, внедрения инноваций и достижений научно-технического прогресса невозможно обеспечить экономический рост, высокую производительность труда в течение продолжительного периода [7, с. 70-73].

Применение сельхозпроизводителями современных научных подходов к вопросам кормления, воспроизводства и генетики животных, а также современных технологий переработки сырья позволит снизить издержки и себестоимость готовой молочной продукции, одновременно увеличивая ее конкурентоспособность. При этом государство должно возмещать высокотехнологичным предприятиям недополученные доходы в конкурентной борьбе за увеличение их доли на всех рынках.

Как известно, одним из важнейших факторов, влияющих на конкурентоспособность готовой продукции, является качество используемого сырья, в частности молока.

Совершенствование системы управления качеством позволяет не только повышать качество продукции, но и выпускать конкурентоспособные продукты расширенного ассортимента, удовлетворяющие первоочередные потребности населения [8, с. 87-90].

Одной из прогрессивных технологий, позволяющих повысить качество молока, является его микрофльтрация. Микрофльтрованное молоко содержит очень мало бактерий и спор, что гарантирует увеличение сроков его хранения в несколько раз (до 30 суток), при этом в молоке сохраняются все полезные вещества и улучшается органолептика. Такое молоко является высококачественным сырьем для производства молочных продуктов. Вместе с тем, микрофльтрация солевых рассолов позволяет использовать их многократно, обеспечивая высокий уровень санитарной обработки, снижать потребление воды и уменьшает нагрузки на очистные сооружения. Широкое использование данной технологии российскими производителями могло бы способствовать повышению конкурентоспособности отечественной молочной продукции и приближению ее качества к зарубежным стандартам.

Проведённое исследование позволило выявить основные факторы и наиболее перспективные резервы роста конкурентоспособности отечественного молочного подкомплекса. При этом одним из

перспективных направлений может стать возрождение сельскохозяйственных кооперативов, которые посредством объединения ряда хозяйств и использования их денежных средств, осуществляли бы переработку сырья и обеспечивали продвижение молочной продукции на рынок. Все это, в свою очередь, позволит сократить цепочку доведения молочной продукции до потребителя и, таким образом, избавиться от лишних посредников – перекупщиков, делая отечественную продукцию более дешевой и конкурентоспособной.

Таким образом, грамотная реализация этих резервов позволит существенно повысить эффективность функционирования и уровень конкурентоспособности молочного подкомплекса России, увеличить объемы производства качественной молочной продукции и в полной мере удовлетворить потребности населения в отечественных продуктах питания.

### Литература

1. Александрова М.В. Особенности развития товарно-географической структуры внешней торговли России на современном этапе. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.202-206.
2. Маслокова Е.А. Перспективы развития мясной промышленности в современных условиях. [Текст] / Маслокова Е.А. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 49-52.
3. Минаева Е.В. Направления эффективного управления бизнес-процессами. [Текст] / Минаева Е.В. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 52-55
4. Огнева Т.В. Мониторинг рынка молока и молочной продукции в РФ. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.207-212.
5. Проскурина З.Б. Эффективность использования трудовых ресурсов в условиях рыночной экономики. [Текст] / Проскурина З.Б. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 67 – 70.
6. Проскурина З.Б. Мониторинг конъюнктуры рынка молочной продукции в России и за рубежом. [Текст] / Проскурина З.Б., Аничкина О.А., Гайдаренко Л.В.// Экономика и предпринимательство. 2013, № 12 ч. 2 (41-2). – с. 186 – 190.
7. Рябова Т.Ф. Управление конкурентоспособностью на основе компетентного подхода. [Текст] / Рябова Т.Ф. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 70-73.
8. Чижик А.С. Современные стратегии управления организациями в условиях мирового кризиса. [Текст] / Чижик А.С. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 87-90.
9. Юткина О.В. Факторный анализ конъюнктуры рынка мясомолочного подкомплекса. [Текст] / Юткина О.В., Александрова М.В.// Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.783-787.

**Александрова М.В.<sup>1</sup>, Проскурина З.Б.<sup>2</sup> ©**

<sup>1,2</sup>К. э.н., <sup>1</sup>доцент, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)

### **ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДИК ДЛЯ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ БАНКРОТСТВА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Любая организация как объект управления включает в свой состав множество производственных, экономических, технологических, финансовых, социальных, инфраструктурных элементов, находящихся в тесном взаимодействии друг с другом. Особенность их взаимосвязей характеризуется их мобильностью, тенденцией к изменению и развитию [6, с. 609 – 613].

Одно из важнейших условий эффективного функционирования предприятия на рынке – это постоянное системное изучение его финансового состояния и факторов, на него влияющих, а также оперативное прогнозирование вероятности наступления банкротства.

В международной и отечественной учетно-аналитических практиках алгоритмы расчета финансовых показателей проработаны достаточно детально. На сегодняшний день известны десятки аналитических коэффициентов, причем некоторые из них регулярно публикуются в информационно-справочных файлах специализированных информационно-аналитических агентств.

Одним из условий объективности выводов эффективности этого развития является определение структуры информации по уровням управления; периода, за который она обобщается, состава информации, репрезентативности субъектов, объектов и других представителей рыночного хозяйства и др. [5, с. 151-158].

Кроме того существует множество методических подходов к оценке финансового состояния организации, включающих следующие основные этапы: расчет системы финансовых коэффициентов; рейтинговая (интегральная) оценка финансового состояния; диагностика вероятности банкротства предприятия.

Вместе с тем в России уже давно возникла потребность в расширении системы показателей, отражающих все процессы и явления хозяйственной и финансовой деятельности отечественных предприятий. В этой связи Постановлением Правительства РФ были утверждены Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа. На базе финансовых коэффициентов и методики их расчета можно оценить абсолютную и текущую ликвидность, выявить степень платежеспособности предприятий, определить финансовую устойчивость и наличие просроченных платежей, оценить рентабельность активов и уровень доходности хозяйственной деятельности организаций на основе расчета нормы чистой прибыли. Кроме того данное Постановление определяет направления анализа внешних и внутренних условий деятельности предприятий и рынков, на которых они функционируют, что, безусловно, повышает его практическую ценность. Важным достоинством также является содержание требований к анализу инвестиционной и финансовой деятельности предприятий, а также возможности безубыточной деятельности предприятий.

Однако в качестве основного недостатка следует отметить отсутствие в составе финансовых показателей коэффициентов рентабельности, характеризующих эффективность использования собственного капитала, производственных ресурсов, инвестиций; оборачиваемости активов; структуры капитала, характеризующих финансовую устойчивость предприятий.

Наряду с этим Министерством экономического развития и торговли РФ утверждена Методика проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций. Данная Методика устанавливает порядок учета и анализа финансового состояния стратегических предприятий и определяет набор сведений для проведения текущего анализа финансового состояния этих предприятий. В состав таких сведений входят финансовые показатели, способы их расчета и критерии группировки в соответствии со степенью угрозы банкротства предприятий (организаций).

Рассмотрение отечественных методических подходов показало, что анализ финансового состояния позволяет диагностировать вероятность банкротства, возможность предоставления кредита, оценить эффективные направления формирования финансовой политики предприятия. Однако такой вид анализа является локальным, тематическим. При этом нормативные акты не содержат методических подходов для проведения комплексной оценки финансового состояния организаций. По-прежнему актуальным остается вопрос разработки критериальных значений финансовых показателей, учитывающих особенности деятельности предприятий различных отраслей. Все вышеуказанное актуализирует проблему дальнейшего совершенствования методических подходов к финансовому анализу предприятий.

Одной из основных задач комплексного анализа предприятия является оценка степени близости предприятия к банкротству – экономической несостоятельности. Существуют определенные критерии формального и неформального характера, по которым предприятие может быть признано несостоятельным. Все системы прогнозирования банкротства включают в себя несколько ключевых показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Эти методики и модели должны позволять прогнозировать возникновение кризисной ситуации предприятия заранее, ещё до появления её очевидных признаков. Такой подход особенно важен, когда жизненные циклы коммерческих предприятий достаточно коротки.

В зарубежной практике для оценки риска банкротства и потери кредитоспособности предприятий широко используются факторные модели известных западных экономистов Э.Альтмана, Таффлера, Тишоу, У. Бивера и др. Однако, данные методики диагностики банкротства имеют ряд недостатков, которые серьёзно затрудняют их применимость в условиях российской экономики. Так, двух – трёхфакторные модели не являются достаточно точными, поскольку точность прогнозирования увеличивается, если во внимание принять большее количество факторов. Кроме того, модели Э. Альтмана и У. Бивера содержат значения весовых коэффициентов и пороговых значений показателей, рассчитанные на основе американских аналитических данных шестидесятых и семидесятых годов. В связи с этим они, по мнению многих российских ученых, не соответствуют современной специфике экономической ситуации и организации бизнеса в России.

Базисом для любого из этих процессов развития предприятия должно быть соблюдение и обеспечение достижений поставленных целей [4, с. 614-618].

К сожалению, в России отсутствуют статистические материалы по предприятиям-банкротам, что не позволяет скорректировать методику исчисления весовых коэффициентов и пороговых значений с учётом особенностей российских экономических условий. А определение данных коэффициентов экспертным путём не обеспечивает их достаточной точности. В зарубежных методиках используют показатели, которые отличаются высокой положительной или отрицательной корреляцией или функциональной зависимостью между собой. Это приводит к ненужному усложнению этих методик, а точность прогнозирования при этом не увеличивается. Указанные методики дают возможность определить вероятность приближения уже самой стадии банкротства предприятия и не позволяют прогнозировать наступление фазы роста и других фаз её жизненного цикла. Оценивая существующие модели прогнозирования вероятности банкротства можно сделать вывод, что ни одна из них полностью не отвечает российским экономическим условиям и не учитывает специфику отдельных отраслей промышленности.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что для оценки кризисного положения предприятия целесообразно использовать не только количественные, но и качественные показатели. Кроме того, применение зарубежных методик в российских условиях не всегда эффективно, поскольку ни одна из них не учитывает особенности отечественных предприятий, а существующие российские методы оценки, в большинстве своем, разрабатывались на их основе.

Несмотря на то, что интерес к проблеме оценки вероятности банкротства растет, все еще существует множество неразрешенных проблем. При этом основными трудностями проведения анализа, на наш взгляд, являются: отсутствие эффективной комплексной методики, которая могла бы учитывать особенности хозяйствования российских предприятий различных отраслей; непрозрачность информации, представленной в отчетности отечественных предприятий и организаций; а также недостаточная квалификация специалистов, которые осуществляют анализ.

Особое внимание следует уделить изучению факторов, непосредственно влияющих на деятельность предприятия, таких как факторы спроса, предложения и ценообразующие, так и внешних факторов демографических, государственно-политических, экономических, научно-технических и других, косвенно воздействующих на организацию [7, с. 740 – 743].

Адаптация к среде, характеризующейся высокой неопределенностью, позволяет системе, обеспечивать достижение целей в условиях недостаточной априорной информации о среде [1, с. 29-31].

Таким образом, рыночная среда имеет исключительное значение для организации, так как она выступает в качестве первичной информации, сбор, систематизация и учет которой обеспечивает согласованность внутренних возможностей компании с предъявляемыми требованиями для получения наилучшего финансового результата и дальнейшего развития ее деятельности [2, с. 605-608].

Все вышеперечисленные факторы приводят зачастую к неадекватной оценке финансового состояния предприятия и, как следствие, возникновению риска банкротства.

Основываясь на этом можно констатировать, что для определения характера несостоятельности предприятия и оценки вероятности угроз банкротства необходимо использовать два подхода: качественный, включающий в себя анализ отдельных функциональных подсистем управления предприятия, включая маркетинг, производство, кадры, финансы и др., а также количественный подход, основанный на диагностике конкретных финансовых параметров и их соотношений, т.е. расчете финансовых коэффициентов, разработанных с учетом особенностей российских условий хозяйствования.

Данное мероприятие в силу объективных и субъективных причин не может быть обеспечено единовременно. Для реализации этого важнейшего направления требуется разработка системы целого ряда законодательных и организационно-экономических мер [3, с. 106-110].

Таким образом, комплексная оценка деятельности предприятия позволит хозяйствующим субъектам всесторонне охарактеризовать текущее и перспективное финансовое состояние организации с целью выбора эффективной финансовой стратегии в условиях экономической нестабильности.

### Литература

1. Гусев В.В. Механизмы реструктуризации деятельности предприятий в условиях рыночной среды. [Текст] / Гусев В.В. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 29 – 31.
2. Минаева Е.В. Формирование перспективных стратегий функционирования организаций. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.605-608.
3. Проскурина З.Б. Диагностика заработной платы в агропромышленном комплексе по Российской Федерации. [Текст] / Маслюкова Е.А., Юткина О.В.// Экономика и предпринимательство. 2014, № 1 ч. 3. – с. 106-110.
4. Проскурина З.Б. Диверсификация как один из элементов экономического роста. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с. 614-618.

5. Рябова Т.Ф. Моделирование макроэкономического развития экономики [Текст]/ Рябова Т.Ф., Чижик А.С.// Микроэкономика. – 2011. №6. – с. 151-158.
6. Рябова Т.Ф. Приоритеты использования компетентностного подхода для инновационного развития экономики. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с. 609-613.
7. Юткина О.В. Реструктуризация, как эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятий. [Текст] / Юткина О.В., Маслюкова Е.А., Огнева Т.В.// Экономика и предпринимательство. 2013, № 12 ч. 2 (41-2). – с. 740-743.

**Аничкина О.А.** ©

К.э.н., Московский государственный университет технологий и управления,  
им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)

### **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ**

Выход отечественных предприятий на мировой рынок в условиях вступления России в ВТО, характеризуется острой конкурентной борьбой с зарубежными компаниями. Вместе с тем, присоединение к ВТО связано с дальнейшей либерализацией внешнеэкономической деятельности, потерей некоторой части экономического суверенитета страны, т. е. будет нанесен урон национальному производству в некоторых отраслях [1, 202-206].

В основе присоединения России к ВТО лежит стремление выработать наиболее благоприятные условия, которые позволили бы ей достичь баланса между либерализацией экономики и сохранением устойчивости отраслевого и регионального развития на фоне повышения международного взаимодействия [2, 162-168].

В настоящее время требуется коренное изменение традиционных методов управления экономикой. Необходима оперативная реакция на изменение внешних условий, которые сейчас меняются все быстрее и быстрее. Особенно в серьезных изменениях нуждается сельское хозяйство нашей страны.

Рыночная экономика не сможет нормально функционировать, если не будет контроля за распределением, использованием природных ресурсов, инвестиций. Тогда с позиции силы может быть нарушено равновесие развития регионов и отраслей: одни будут развиваться более быстро, а другие придут в упадок [11, 131-134].

Государственная политика в данной сфере должна включать, прежде всего, совершенствование законодательной базы обеспечения продовольственной безопасности, определяющую принципы участия государства в решении проблем сельскохозяйственного производства через полное финансовое обеспечение государственных программ, поддержку крупных специализированных производств, системный, научный подход к формированию аграрной политики [12, 189-192].

Преобразования социально-экономического климата в стране должны способствовать развитию теоретических положений их обоснования, то есть вызывать необходимость создания новых категорий. Несмотря на принимаемые правительством решения, позитивные изменения в сельском хозяйстве происходят крайне медленно. И значительная доля продуктов питания населения продолжает оставаться импортной.

Напрашивается вывод, что пока мы не возродим слой эффективных собственников на селе, никакие решения, постановления и даже законы не помогут. А при убыточном сельском хозяйстве и промышленность не может быть эффективной. И жизненный уровень населения страны будет продолжать оставаться низким. Практика показывает, что наиболее эффективные изменения происходят, когда в них заинтересованы непосредственно сами регионы.

И изменения при этом направлены не «сверху-вниз», а наоборот, «снизу-вверх». Если такой заинтересованности нет, то никакие самые ценные указания и даже законы работать не будут [2, 479-482].

Разработку проектов документов по ключевым проблемам нашей экономики надо поручать тем, кто будет реализовывать поставленные задачи на местах. Эти люди заинтересованы в реализации этих задач. Они там живут, там живут их семьи, и они будут добиваться эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

В настоящее время разработан проект Концепции устойчивого развития сельских территорий, подготовленный Министерством сельского хозяйства. В этом документе сделана попытка определить ключевые проблемы сельских территорий и социально-экономические меры для выхода села на качественно новый уровень развития.

К сожалению, прогноз основных целевых показателей развития сельских территорий носит общий характер. Подготовка такого документа уже около 10 лет ведется в высших органах власти и пока не дает положительного эффекта. По нашему мнению, разработку стратегических направлений развития сельского хозяйства надо поручить непосредственно руководителям регионов, которые представят в правительство пакет документов в виде стратегических программ развития своих регионов.

Высокий уровень конкуренции как со стороны иностранных, так и отечественных производителей вызывает необходимость повышения эффективности управления развитием предприятий на основе обеспечения устойчивого экономического роста [13, 740-743].

В условиях высокой конкуренции за рынки сбыта продукции первоочередной задачей, от которой зависит развитие предприятий, признано приспособление их к требованиям внешней среды или адаптация [3, 29-31].

Главной целью стратегических программ каждого региона должно стать производство конкурентоспособной продукции сельского хозяйства, которая может быть реализована как внутри региона, так и за его пределами.

Именно на основе представленных регионами пакетов документов разработана Стратегия развития сельского хозяйства России до 2020 года, которую целесообразно обсудить на парламентских слушаниях в Совете Федерации с участием руководителей регионов, которые будут защищать свои проекты [2, 479-482].

Алгоритм разработки бизнес-стратегии функционирования и развития предприятий АПК должен предусматривать формирование наиболее приемлемых их видов, максимально адаптированных к внешней среде предприятия и предполагать в полной мере использование рыночных возможностей: усиление объективной и аналитической обоснованности; повышение уровня эффективности принимаемых управленческих решений; обеспечение согласованности, взаимодополняемости и системности на различных уровнях преобразования и планирования деятельности; осуществление своевременной корректировки бизнес-стратегии функционирования и развития, способствующей достижению генеральных целей развития предприятия. В современной экономике растет конкуренция между компаниями для завоевания рынков, в связи с чем образуется настоятельная необходимость в активном изучении конкурентной среды для достижения высокой экономической эффективности [9, 186-190].

Особенность создания бизнес-стратегии функционирования и развития предприятий АПК определяется несоответствием объемов производства и масштабов потребления выпускаемой продукции. В этой связи при формировании бизнес-стратегии функционирования и развития важно учитывать динамику изменения потребительского спроса, возможности его удовлетворения на основе мониторинга и изучения тенденций конъюнктуры рынка [5, 605-608].

Одновременно необходимо разработать и утвердить ключевые оценочные показатели развития регионов, по которым можно будет контролировать выполнение разработанных ими стратегических задач и оценивать эффективность использования средств из разных источников финансирования.

Объективным условием динамичного развития экономики признана государственная политика финансовой стабилизации, характеризующаяся в настоящее время противоречиями, неустойчивостью, цикличностью, импульсивностью происходящих в этой сфере процессов [10, 31-36].

По представленным регионами проектам инновационного развития можно будет установить очередность и суммы финансирования их из федерального бюджета. Представляется целесообразным начать финансирование не в виде помощи слабым регионам, а начать поддержку регионов, которые разработали наиболее эффективные проекты, дающие более высокую отдачу в более короткие сроки. Опыт успешного осуществления стратегических программ в таких регионах может стать основой для осуществления проектов в других регионах.

При этом государственная финансовая поддержка должна быть направлена напрямую, конкретно регионам, поскольку именно региональные власти должны стать ответственными исполнителями взятых обязательств.

Для этого нужна разработка четкого механизма реализации стратегических программ регионов и оценки фактических результатов выполнения стратегических задач.

У каждого уровня власти (в районе, регионе, правительстве) должна быть стратегия и конкретная программа действий для ее осуществления (с цифрами, конкретными исполнителями). Ежегодные отчеты

руководителей о выполнении этой программы и эффективности осуществленных мер должны стать основными критериями оценки руководителей данного уровня управления. Однако не они должны отчитываться о своей работе, сглаживая «острые углы», а отчеты должны готовить независимые организации.

В этом отношении полезен опыт работы промышленности. На наших успешных предприятиях достоверность отчетности подтверждается или не подтверждается независимыми аудиторами, в том числе и зарубежными.

Главным условием начала прогрессивных изменений на селе является решение финансовых вопросов, определение источников и условий пользования выделяемыми финансовыми средствами. В настоящее время отсутствует объективная информация об эффективности использования выделяемых сельскому хозяйству ресурсов как по регионам, так и по стране в целом.

Появление в сельских хозяйствах инвесторов будет свидетельствовать о наличии благоприятных условий для вложения инвестиций, поскольку ни один инвестор без уверенности в возможности возврата вложенных им средств, такие средства не выделит.

Для успешного развития сельского хозяйства, несомненно, необходима государственная поддержка. Во всех странах она есть, без нее невозможна организация эффективного хозяйства на селе. Это исходит из понимания, что эффективное сельское хозяйство – это основа развития всей страны, платформа безопасности ее существования. Однако такая поддержка должна направляться напрямую малому и среднему бизнесу на селе, а не региональным властям.

Опыт таких стран, как Япония, с ее очень ограниченными сырьевыми ресурсами, доказывает, что даже в таких условиях при эффективном управлении страной и поощрении частного предпринимательства, можно достичь больших успехов во всех областях жизни страны.

Помощь местных властей, на наш взгляд, должна производиться по следующим направлениям:

- Упрощение процедуры предоставления земельных участков под индивидуальное жилищное строительство.

- Удешевление стоимости жилищного строительства на основе возведения малоэтажных домов с приусадебными участками. Тем более, что уже имеется большой опыт возведения первоклассных коттеджей в разных регионах страны. Обучение строительным профессиям местного населения, особенно молодежи, даст возможность обеспечить большое количество перспективных рабочих мест и быстро начать решать жилищную проблему на селе.

Помощь в решении этих и других жизненно важных вопросов сделает органы местной власти на селе нужными и полезными.

Одним из важнейших условий повышения эффективности использования финансовых средств является изменение методов их выделения из бюджета. В настоящее время бюджетные средства выделяются в расчете на душу сельского населения. Целесообразно введение метода расходования средств из федерального и местного бюджетов не в абсолютных суммах, а – по нормативам. При этом нормативы устанавливать в расчете не на душу населения, а – на 1 гектар используемых сельскохозяйственных угодий [7].

Это позволит обеспечить объективность, как в распределении средств, так и контроль за эффективностью их расходования. Самое главное – это будет стимулировать сельхозпроизводителей наращивать площади используемых сельскохозяйственных угодий. Как известно, в России нарастают размеры годами неиспользуемых сельхозугодий. Земля «дичает» и обработка таких площадей требует значительных затрат времени и средств.

А если еще ввести стимулирование за урожайность с каждого гектара и гарантировать, что местные власти организуют своевременную приемку всего собранного урожая по заранее оговоренной цене – то это будет серьезным стимулом повышения урожайности сельскохозяйственных культур [7].

При этом поощрять следует, в первую очередь, эффективно работающие хозяйства. Убыточные хозяйства должны преобразовываться и, прежде всего, следует менять органы управления ими.

В связи с этим, по нашему мнению, заслуживает серьезного внимания опыт стран ЕС по развитию и стимулированию сельскохозяйственных производителей. В этих странах в качестве бюджетной поддержки сельское хозяйство в год получает 1 тысячу евро на один гектар сельхозугодий.

Проекты развития села в этих странах имеют четыре направления (финансовые средства пересчитаны на рубли).

Целью *первого* направления является снижение миграции населения из села в города. Для этого крестьянам, находящимся в худших условиях, выплачивается от двух до трех тысяч рублей на гектар. Мелкие хозяйства, имеющие до 15 гектаров, стимулируются разовыми выплатами в размере около 70 тыс.руб. в год.

Целью *второго* направления является привлечение молодых кадров в сельское хозяйство.

Одним из важнейших направлений экономии живого труда на предприятиях является своевременная выплата заработной платы, увеличение ее доли в общем объеме реализованной продукции, повышение заработной платы работников, обеспечивающей высокий уровень жизни [8, 67 – 70].

Для стимулирования ухода из сельского хозяйства пожилых людей им выделяется добавка к пенсии по 10 тыс.руб. ежегодно в течение 15 лет. Люди в возрасте от 18 до 40 лет, которые начинают работать в сельском хозяйстве, получают выплаты, в зависимости от специализации их производства, от 30 до 70 тыс.руб. на один гектар.

Целью *третьего* направления является формирование современных поселков. 50% всех затрат по благоустройству, коммунальному, бытовому обслуживанию в поселке покрывается за счет бюджета.

Целью *четвертого* направления является решение экологических проблем. Дополнительно стимулируется производство на неудобряемых лугах и пастбищах, финансово поддерживается мелкий и средний бизнес на селе, развитие сельскохозяйственной кооперации. Затраты по этим сферам деятельности на 50-100% возмещаются за счет бюджета.

Осуществление социально-экономической политики в целом, а также отдельных ее составляющих происходит под воздействием финансового распределения национального дохода страны [6, 52-55]. Федеральным и региональным органам власти полезно было бы воспользоваться опытом стран ЕС для изменения уклада и повышения уровня жизни сельских жителей.

### Литература

1. Александрова М.В. Особенности развития товарно-географической структуры внешней торговли России на современном этапе. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.202-206.
2. Аничкина О.А., Капустина Н.В. Ассортиментная политика агробизнеса и возможность её оптимизации. [Текст]/Аничкина О.А., Капустина Н.В.//Экономика и предпринимательство. 2013, № 1-3. -с. 479-482
3. Гусев В.В. Механизмы реструктуризации деятельности предприятий в условиях рыночной среды. [Текст] / Гусев В.В. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 29-31.].
4. Маслюкова Е.А. Изменения структуры внешней торговли России после вступления страны в ВТО. [Текст] / Маслюкова Е.А., Проскурина З.Б. // Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.162-168.
5. Минаева Е.В. Формирование перспективных стратегий функционирования организаций. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.605-608.
6. Минаева Е.В. Направления эффективного управления бизнес-процессами. [Текст] / Минаева Е.В. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 52-55.
7. Проблемы и перспективы развития сельских территорий// Автайкина Е.В., Аничкина О.А., Гайдаренко Л.В., Голубева О.Л., Денисова Н.А., Калитко С.А., Коваленко Е.Г., Костенюкова Г.А., Маслюкова Е.А., Огнева Т.В., Полушкина Т.М., Рябова Т.Ф., Филипченко А.М., Хапаев И.Б., Шевцов В.В., Шевцов В.В., Юткина О.В., Якимова О.Ю. Центр развития научного сотрудничества; Под общей редакцией Чернова С.С.: Новосибирск, – 2013.
8. Проскурина З.Б. Эффективность использования трудовых ресурсов в условиях рыночной экономики. [Текст] / Проскурина З.Б. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 67-70.
9. Проскурина З.Б. Мониторинг конъюнктуры рынка молочной продукции в России и за рубежом. [Текст] / Проскурина З.Б., Аничкина О.А., Гайдаренко Л.В.// Экономика и предпринимательство. 2013, № 12 ч. 2 (41-2). – с. 186-190.]
10. Рябова Т.Ф. Система выявленных противоречий в экономике предприятий. [Текст] /Рябова Т.Ф., Ободянский В.А.// Микроэкономика. 2010, № 4. – с. 31-36.
11. Рябова Т.Ф. Теоретическая целесообразность реформирования методов государственного регулирования. [Текст]. Экономическая теория. 2011, № 9 (82). – с. 131-134.
12. Юткина О.В. Системный взгляд на обеспечение глобальных направлений экономической безопасности страны. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.189-192.
13. Юткина О.В. Реструктуризация, как эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятий. [Текст] / Юткина О.В., Маслюкова Е.А., Огнева Т.В.// Экономика и предпринимательство. 2013, № 12 ч. 2 (41-2). – с. 740 – 743

Балычева Ю.Е., Голиченко Н.О. ©

Центральный Экономико-Математический Иститут (РАН)

## СОЗДАНИЕ РАДИКАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ: СТРУКТУРА И ОСНОВНЫЕ СТАДИИ ПРОЦЕССА

Целью работы является выявление классов российских предприятий, в наибольшей степени склонных к созданию радикальных инноваций в России. В исследовании в качестве факторов определяющих инновационную активность предприятий рассматриваются: размерный, региональный, а также фактор принадлежности предприятий к определенному виду деятельности.

Для оценки вероятности создания радикальных инноваций российскими предприятиями различных размерных классов, используется следующая классификация. Малые предприятия образуют два размерных класса: со среднесписочной численностью сотрудников до 49 человек (включительно) и от 50 до 99 человек. Средним предприятиям также соответствуют два размерных класса: от 100 до 199 занятых и от 200 до 499 человек. Крупные предприятия группируются по четырем размерным классам: численностью от 500 до 999 человек, от 1000 до 4999 человек, от 5000 до 9999 человек, более 10000 человек. Данная классификация размерных классов принята в российской статистике (см. Росстат 2006) и, в основном, совпадает с классификацией ОЭСР, приведенной в (OECD 2005). Основное отличие от международной практики состоит в том, что в российской инновационной статистике не выделяются микропредприятия (со среднесписочной численностью сотрудников 1 до 9 человек и от 9 до 49). Помимо этого, в российской статистике принято более детально рассматривать наиболее крупные предприятия, т.е. вместо одного класса согласно методологии OECD численностью более 5000 человек рассматриваются два класса от 5000 до 9999 и от 10000 и более.

Для выявления склонности к созданию радикальных инноваций российскими предприятиями различной степени технологичности, виды экономической деятельности группируются в некоторые агрегаты согласно международной классификацией, используемой ОЭСР. Эта классификация приведена в Таблице 1.

Таблица 1.

**Классификация видов экономической деятельности**

<b>Степень технологичности обрабатывающих производств</b>	<b>Виды экономической деятельности</b>
<i>Высокотехнологичные виды производств (первая степень технологичности)</i>	Производство воздушных и космических летательных аппаратов, оборудования и деталей для летательных аппаратов
	Производство фармацевтических препаратов, медицинских химических веществ и лекарственных препаратов из растительных продуктов
	Производство канцелярских, бухгалтерских и электронно-вычислительных машин
	Производство теле- и радиопередатчиков и аппаратуры для кабелей телефонной и телеграфной связи
	Производство медицинских приборов, точных и оптических инструментов, часов и прочих приборов времени
<i>Средне-высокотехнологичные виды производств (вторая степень технологичности)</i>	Производство электрических машин и аппаратуры, не включенных в другие группировки
	Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов
	Продукция химического синтеза (за исключением фармацевтики)
	Производство железнодорожных, трамвайных локомотивов рельсового подвижного состава, оборудования и деталей для них
	Производство машин и оборудования
<i>Средне-низкотехнологичные виды производств (третья степень технологичности)</i>	Строительство и ремонт судов и лодок
	Производство резиновых и пластмассовых изделий
	Коксохимическое производство, производство продукции нефтепереработки, радиоактивных веществ и продукции

	Производство прочих неметаллических минеральных продуктов
	Металлургическое производство
<i>Низкотехнологичные виды производств (четвертая степень технологичности)</i>	Сбор и вторичная переработка отходов и лома в форму, пригодную для использования в качестве нового сырья
	Производство древесины, целлюлозно-бумажное производство, производство изделий из бумаги и картона, издательское дело, полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей и информации
	Производство пищевых продуктов и табачных изделий
	Производство текстильных изделий, одежды; выделка и крашение меха, дубление и выделка кожи; производство чемоданов, сумок, шорно-седельных изделий и обуви

А для определения склонности к созданию радикальных инноваций российскими предприятиями на региональном уровне, анализируется инновационная деятельность регионов РФ.

При анализе российских предприятий различной размерности, оказалось, что наибольшей склонностью к внедрению нового для рынка продукта высокой степени технологической новизны обладают малые российские предприятия и предприятия со среднесписочной численностью сотрудников от 100 до 199 человек. Для данных предприятий создание радикальных инноваций не происходит постоянно, а обладает определенной цикличностью, когда за стадией создания следует стадия распространения. Причем на первой стадии высокая степень рыночной и технологической новизны обеспечивается за счет либо процессов создания, либо процессов имитации. На второй стадии предприятия совершенствуют продукцию, полученную на предыдущей стадии. При этом первая и вторая стадии могут пересекаться во времени. После окончания второй стадии происходит возврат на первую стадию, т.е. после завершения модификации продукции предприятия вновь приступают к разработке нового продукта. Следует отметить, что в данном случае увеличение размерного класса оказывает положительное влияние на инновационную активность предприятий. Так, процессы имитации на первой стадии наблюдались только у наименьшего размерного класса, тогда как первые стадии двух последующих классов состояли только из комбинации процессов создания и открытой модификации. Этот факт свидетельствует о том, что в данном случае увеличение ресурсных возможностей предприятий способствует повышению их активности в создании и внедрении нового инновационного продукта. Несмотря на выявленную закономерность периодической смены стадий, в явном виде инновационные циклы удается обнаружить только для малых предприятий. Для этих классов предприятий периоды распространения инновационной продукции на рынке имеют место после внедрения нового продукта и оканчиваются либо одновременно со второй стадией, либо через некоторое время после ее завершения. Аналогичной закономерности для класса средних российских предприятий со среднесписочной численностью сотрудников от 100 до 199 человек не обнаружено. В данном случае значительные масштабы диффузии инновационной продукции могут иметь продолжительный характер, при этом, они не привязаны к выявленным стадиям инновационного процесса в явном виде. Следует отметить, что большинство предприятий этих размерных классов не прибегают к процессным инновациям с целью снижения себестоимости продукции и не используют несущественную модификацию для поддержки инновационного статуса выпускаемой продукции. Иными словами, конкурентных преимуществ на рынке они добиваются исключительно за счет новизны продукции.

При анализе склонности к созданию радикальных инноваций российских предприятий различной степени технологичности оказалось, что наибольшей склонностью обладают высокотехнологичные компании. Анализ показывает, что на данном уровне инновационная деятельность проходит через два основных этапа. На первом этапе создается инновационная продукция новая для рынка, обладающая высокой степенью технологической новизны. Добиться высоких масштабов ее распространения предприятиям удается через некоторое время после выхода данной продукции на рынок. По мере насыщения рынка начинается падение масштабов распространения данной продукции и предприятия приступают к разработке новых инновационных продуктов, созданных за счет радикальных инноваций. Также как и на первом, на втором этапе инновационная продукция обладает значительными характеристиками рыночной и технологической новизны. Но в отличие от первого этапа, для ее создания компании активно использовали разработки сторонних организаций. Как и на первом этапе, предприятиям удалось добиться значительного распространения инновационной продукции спустя некоторое время после начала второго этапа. Таким образом, для высокотехнологичных предприятий, в

отличие от малых российских компаний, создание радикальных инноваций происходит практически постоянно.

Анализ инновационной активности регионов РФ показал, что наибольшая склонность к созданию радикальных инноваций проявляется у следующих регионов: Новосибирская, Томская, Свердловская, Нижегородская, Пензенская, Воронежская, Калужская, Тверская области. Для данных регионов активность использования закрытых инноваций находится на достаточно высоком уровне. При этом инновации создаются не только для внутренних, но и для внешних рынков. А отклонение баланса в сторону закрытых инноваций порождает склонность к активному использованию продуктовых инноваций. Обладая значительным потенциалом, предприятия субъекта совмещают процессы создания и распространения инновационных продуктов. Степень новизны и масштабы распространения продукта оказываются стабильно высокими. В такой модели поведения значительны затраты на исследования и разработки, на покупку прав и лицензий на интеллектуальную собственность. Покупка «готовых» технологий свойственна данной модели в наименьшей степени. Регионы, следующие данной модели, являются донорами интеллектуальной собственности для других. Предпринимательская активность в создании интеллектуальной собственности у них выше предпринимательской активности в занятии инновациями.

*\*Работа подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 12-32-01368 а2).*

**Василенко Е.С.** ©

Студент Института управления, экономики и финансов  
Казанского (Приволжского) федерального университета г. Казани

### **УЧЕТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РАБОТНИКОВ КАК ЭЛЕМЕНТА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ**

За последние два десятилетия российская экономика претерпела сильнейшие изменения. В течение рассматриваемого периода страна, в прошлом долгие годы функционировавшая на основе плановой экономики, успешно перешла к рыночной экономике. Не осталось ни одной экономической сферы, не затронутой изменениями.

Однако говорить о том, что преобразования российской экономики приостановились или завершились, неправомечно. Развитие продолжается, и многие вопросы все еще ждут своего решения.

Одним из таких нерешенных вопросов является учет интеллектуального потенциала работников как элемента деловой репутации организации. Рассмотрим данную проблему подробнее.

Деловая репутация представляет собой активы, капитал фирмы, не поддающийся материальному измерению (репутация, техническая компетенция, связи, влияние и др.) [1]. В качестве синонимов понятия «деловая репутация» часто употребляют термины «гудвилл» (от англ. “goodwill”) и «доброе имя». Отметим, что деловой репутацией может обладать как физическое, так и юридическое лицо. Законодательство Российской Федерации предусматривает правовую защиту деловой репутации (ст. 150 ГК РФ) [2].

Рассмотрим понятие «интеллектуальный потенциал». Так как ни одно из найденных нами определений, с нашей точки зрения, не трактовало данное понятие достаточно верно и полно, мы разработали своё толкование термина «интеллектуальный потенциал».

За основу были взяты определения понятий «интеллект» и «Потенциал». Так, интеллект – это качество психики, состоящее из способности адаптироваться к новым ситуациям, обучаться на основе опыта, понимать и применять абстрактные концепции, использовать свои знания [3]. Потенциал же в переносном значении представляет собой совокупность всех имеющихся возможностей, средств в какой-либо области, сфере [4]. Тогда термин «интеллектуальный потенциал» обозначает предполагаемую способность индивида адаптироваться к новым ситуациям, обучаться и использовать свои знания. Отметим, что носителем интеллектуального потенциала выступает именно человек, то есть работник организации, а не сама организация.

Возникает вопрос: можно ли включать интеллектуальный потенциал кадров в состав деловой репутации организации?

Положения по бухгалтерскому учету Российской Федерации *не предусматривают* включение интеллектуального потенциала кадров в состав деловой репутации организации. В ПБУ речь идет лишь о результатах *интеллектуальной деятельности*, принимаемых в качестве нематериальных активов, и о *деловой репутации* как о разнице между покупной ценой организации и стоимостью ее активов и обязательств (ПБУ 14/2007). Об учете интеллектуального потенциала кадров не говорится ни слова.

Международные стандарты финансовой отчетности *позволяют* включать интеллектуальный потенциал кадров в состав деловой репутации организации. Ряд исследований по теме капитализации человека сошлись во мнении, что “человек – наиболее существенный актив, и трудовые ресурсы – наиболее значимый критерий конкурентного преимущества предприятия” [5].

Вопрос о включении потенциала работников в деловую репутацию компании возник в первую очередь в связи с бухгалтерским учетом спортивных команд. Ведь победу в спорте определяют такие качества, как талант, смекалка и сноровка, а эти черты присущи именно человеку. Можно ли учитывать работника организации (точнее, его интеллектуальный потенциал) наряду с материально-производственными запасами или оборудованием?

В качестве метода представления игроков в отчетности можно использовать капитализацию, т.е. признание обязательств игрока перед хозяйствующим субъектом нематериальным активом. Проще говоря, каждый договор (контракт) с работником организации отражается в бухгалтерском учёте в качестве нематериального актива организации.

Мы считаем, что интеллектуальный потенциал кадров *необходимо* включать в состав деловой репутации организации. Внешние пользователи отчетности заинтересованы в получении информации о человеческих ресурсах организации для формирования максимально достоверного представления о потенциале организации и о её реальной стоимости.

Мы предлагаем принципиально новый подход к учету интеллектуального потенциала работников в качестве элемента деловой репутации организации. В основе данного подхода лежит разделение работников на две абсолютно разные группы: рядовые и исключительные сотрудники.

К рядовым работникам мы предлагаем относить сотрудников, не имеющих широкой известности, выполняющих ряд стандартных функций, тех, кого легко можно заменить другим таким же специалистом (уборщица, бухгалтер, администратор и др.). К исключительным работникам отнесем тех, кто широко известен, играет ключевую роль в организации и в определенном смысле незаменим для данной фирмы. В качестве примеров таких работников можно привести создателя и главного исполнительного директора «Apple» Стива Джобса или создателя и главного модельера модного дома «Dior» Кристиана Диора. Каждый из этих людей неразрывно связан с созданной и возглавляемой им организацией. Репутация компании неразрывно связана с репутацией этого исключительного работника. Например, со смертью Стива Джобса, ставшего легендой уже при жизни, акции Apple резко упали в цене, потому что никто не мог представить себе существование компании без этого человека.

Главная проблема исследования заключается в *оценке* интеллектуального потенциала кадров.

Мы предлагаем производить оценку интеллектуального потенциала рядовых сотрудников с помощью ряда специфических показателей, отражающих уровень образования, опыт, способности к решению различных задач. В качестве таких показателей могут выступать уровень квалификации, масштаб и результат работы, умение комплексного решения поставленных задач. Каждый из показателей можно экспертно оцениваться в интервале от 0 до 10 баллов. Средняя арифметическая оценка даст представление об интеллектуальном уровне конкретного сотрудника [6].

Для оценки потенциала исключительного работника мы предлагаем зарегистрировать его имя в качестве брэнда, экспертно оценить стоимость полученного брэнда и включить пункт о временной передаче брэнда в пользование организации (на срок действия контракта сотрудника) в его трудовой договор.

Таким образом, в нашей статье мы всесторонне изучили вопрос учета интеллектуального потенциала работников как элемента деловой репутации организации и предложили своё решение поставленной проблемы.

### Литература

1. Электронный ресурс «Академик: словари и энциклопедии» (<http://dic.academic.ru>);
2. Электронный ресурс «Правовая навигационная система. Кодексы и законы РФ» (<http://www.zakonrf.info>);
3. Электронная энциклопедия «Британика» (<http://britannicanet.com>);

4. Электронный ресурс «Свободная энциклопедия «Википедия» (<https://ru.wikipedia.org>);
5. Электронный сайт аудиторской фирмы “Deloitte” (<http://www.deloitte.com>), статья “Deloitte & Touché: “Annual Review on Football Finance 2003”
6. Электронный ресурс «Центр дистанционного обучения «Элитариум» (<http://www.elitarium.ru>), статья д.э.н., проф. В.В. Глухова от 6.11.2013 г.

**Вербин А.А.<sup>1</sup>, Вербин А.А.<sup>2</sup>©**

<sup>1</sup>Доцент, <sup>2</sup>аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна

## **О НЕКОТОРЫХ ПРИМЕРАХ ПРИМЕНЕНИЯ МАТЕМАТИКИ В ЭКОНОМИКЕ**

**Ключевые слова:** Нобелевская премия по экономике, применение математики в экономике, гипотеза об эффективности рынков

Скоро будут объявлены лауреаты Нобелевской премии за 2014 год. В их числе будут названы лауреаты Премии по экономическим наукам в память А. Нобеля, учрежденной Королевским шведским банком в 1969 году. Присуждение Нобелевских премий вызывает восхищение достижениями лауреатов, а присуждение Премии по экономическим наукам в память А. Нобеля нередко провоцирует непонимание или удивление. Непонимание и удивление вызываются тем, что данная премия иногда присуждается необоснованно [1, 18]. Еще одна причина непонимания связана с тем, что очень часто премируются экономические исследования, в которых те или иные научные результаты доказываются исключительно на основе математики и без обращения к практике. По мнению многих математиков и экономистов, очень часто такие доказательства оказываются несерьезными и служат только прикрытием очевидной идеологической тенденциозности некоторых представителей Чикагской школы экономики, которым была присуждена большая часть всех премий с 1969 года [1, 28]. Последним таким примером стала Премия по экономическим наукам в память А. Нобеля за 2013 год. Она была присуждена за «эмпирический анализ цен активов, котирующихся на бирже». А цены на эти активы в современной финансовой экономике определяются на основе математического аппарата гипотезы об эффективных рынках. Хотя в числе лауреатов 2013 года значатся профессора Чикагского университета Ю. Фама и Л. Хансен, а также профессор Йельского университета Р. Шиллер, автором гипотезы об эффективных рынках является только Ю. Фама. Что же касается Р. Шиллера, то он является давнишним критиком этой гипотезы, что стало дополнительной причиной удивления в адрес комитета по присуждению этой премии. Заслугой же Л. Хансена признано то, что он является автором системы расчета цен активов, которая вписывается в предложенную Ю. Фамой гипотезу.

То, как применяется математика экономистами Чикагской школы, давно критикуется в литературе. Так, в 1997 году данная премия была присуждена Р. Мертоу и М. Шолесу за «доказательство теоремы», которая будто бы позволяет вычислять доходность так называемых финансовых деривативов, одного из изобретений американского финансового рынка времен спекулятивной горячки 1990-х годов, прекрасно показанных О. Стоуном в его фильме «Уолл-Стрит». Получив премию, эти лауреаты учредили хедж-фонд «Долгосрочное управление капиталом» (Long Term Capital Management) и, опираясь на престиж присужденной премии, привлекли в свой фонд много инвесторов. Но очень быстро они прогорели, действительно доказав, что их теорема является фикцией [3, 20]. Известный математик Б. Мандельброт в своей книге 2004 года, получившей широкое признание, высказал резкую критику на этот счет. А в своем выступлении в Париже в 2009 году он опять повторил ее [4, 11]. В этой связи в литературе уже несколько лет идет дискуссия о том, является ли экономика наукой или только профессией. Очевидно, что знания, заслуживающие статуса науки, должны правдоподобно и однозначно объяснять происходящие события, а также иметь способность предсказывать будущие события. Но этого, к сожалению, нельзя сказать об экономической науке. Участники этой дискуссии справедливо отмечают, что на врача можно подать в суд, если он пропишет больному терапию, которая нанесет ему вред. Экономисты же не несут никакой ответственности за рекомендации и действия, принесшие очевидный ущерб как многочисленным частным лицам, так и

экономике целых стран. [5, 28]. А лондонская *Financial Times* в этой связи рассказывала о том, как после финансового кризиса 2007-2008 годов королева Елизавета II отправилась в престижную Лондонскую школу экономики. Общаясь там со светилами экономической науки, высказывала удивление, что никто из экономистов ее величества, а также экономистов Чикагской школы не сумели предсказать обвал рынка. [6, 8].

Кроме того, ряд положений, принятых Чикагской школой в качестве безусловных истин, оспариваются как математиками, так и экономистами. В частности, французский экономист М. Аллэ, лауреат названной премии за 1988 год, указывал, что оптимум Парето, считающийся в Чикагской школе неким экономическим законом, таковым не является из-за отсутствия надлежащего доказательства [7, 669]. Многие экономисты, включая лауреатов этой премии, оспаривают понимание экономического субъекта (*homo economicus*), которое является стандартным в Чикагской школе. Экономисты данной школы представляют *homo economicus* рациональным агентом, точно подсчитывающим свою личную выгоду. Иными словами, представляют его неким стяжателем. Лауреат обсуждаемой премии А. Сен еще в середине 1970-х годов называл такого субъекта рынка «рациональным глупцом» (*rational fool*). А несколько позже он писал, что целью деятельности данного рационального субъекта «является исключительно личный интерес», включающий три аспекта: эгоцентрическое благосостояние, величина этого благосостояния и отсутствие осознания взаимозависимости всех других субъектов, действующих на рынке. Поведение же его представляет собой «максимизацию функции полезности, которая зависит исключительно от его собственного потребления и определяет каждый его выбор». При этом, - продолжал А. Сен, - экономистам известно много примеров, когда кооперативное поведение оказывается более выгодным, нежели соперничество [8, 317; 9, 111, 113].

В настоящее же время в этой связи многие экономисты высказывают еще более резкую критику в адрес Чикагской школы. Некоторые авторы называют представление *homo economicus* чикагскими экономистами «карикатурой, которая затемняет значительную часть сложной реальности». Они пишут, что ориентация агента рынка исключительно на личную выгоду, прибыль это только часть истины. Такое поведение, скорее, является следствием определенного социального контекста, а не неким базовым ориентиром человеческой психики [10, 9]. Данные современной науки свидетельствуют о том, что необузданная конкуренция действительно существует, но не является основным мотивом поведения индивидов. Напротив, социальное бытие человека основано на взаимности и взаимодействии, которые только иногда подавляются определенными социальными условиями. Как считают авторы новых исследований на эту тему, в большинстве ситуаций человек действует как *homo reciprocus* или *homo reciprocans*, т.е. человек, отвечающий взаимностью или человек, действующий на основе кооперации [11, 8]. Помимо этого, критике подвергались и учебные программы, разработанные экономистами неоклассической школы, для американских университетов. В частности, в литературе приводилось заявление Американской экономической ассоциации, согласно которому эти учебные программы «воспитывают поколения *idiots savants*», т.е. ученых идиотов [12, 60].

К этому можно добавить еще одну пикантность, связанную с премией в память А. Нобеля. 4 мая 2008 года Британская радиовещательная корпорация (BBC) передавала в эфир программу «Дискуссия посвященных» (*Insiders' Debate*). Она была посвящена финансовому кризису и сопутствующему экономическому спаду, который в то время очень волновал и экспертов и широкую публику. В программе участвовали три лауреата премии, о которой идет речь, Дж. Стиглиц, Э. Фелпс и Р. Энгл. Ведущий этой программы расспрашивал их мнение по поводу экономического положения. Но в конце беседы речь как-то перешла на премию, которую постоянно называют Нобелевской. И к своему удивлению ведущий узнал, что эту премию в США облагают налогом. Лауреаты объяснили ведущему, что это было сделано при президенте Р. Рейгане. Мотивировка же такого решения была связана с тем, что президента проинформировали о том, что эта премия используется некими очень важными и заинтересованными персонами для «премирования» некоторых экономистов не за какие-то важные заслуги перед экономической наукой, а за услуги, оказанные ими крупным корпорациям или банкам. Получалось так, что выписать этим экономистам какие-то премиальные от корпорации или банка затруднительно, поскольку это может вызвать нежелательные подозрения, а походатайствовать перед комитетом по присуждению этой премии о премировании нужного человека вполне себе ничего. Это объяснение чрезвычайно удивило ведущего данной беседы, а лауреаты только посмеялись над его неосведомленностью в нюансах американской общественной жизни.

Подтверждением существования таких нюансов в американской жизни (как, впрочем, и других стран) является обширный материал, опубликованный парижским изданием «Монд дипломатик», озаглавленный как «Экономисты-наемники». В нем идет речь о том, что в СМИ западных стран

подвизаются экономисты-эксперты, которые за денежное вознаграждение от крупных банков или различных спекулятивных фондов часто выступают в прессе или по телевидению, давая как бы независимую оценку тем или иным «финансовым продуктам» тех самых учреждений, от которых они получают вознаграждение [13, 22]. От себя добавим, что такой вид деятельности не является характерным только для экономистов. В СМИ западных стран довольно часто появляются материалы о том, как эксперты из различных областей знаний за денежное вознаграждение дают «экспертные оценки», в которых заинтересованы фармацевтические, табачные и некоторые другие компании [14, 152].

Все это было по поводу некоторых аспектов присуждения премии. А теперь еще несколько слов по поводу этой премии за 2013 год. Профессор Фама предложил свое математическое доказательство данной гипотезы, с которым, правда, далеко не все согласны. Поэтому в экономике финансов идут давние дискуссии о названной гипотезе. Эта дискуссия связана с тем, что математическое доказательство этой гипотезы убеждает далеко не всех. Сам автор ее и все те, кто с ним согласны, доказывают эффективность рынков, переходя от одной математической формулы к другой, представляя их как последовательно выводимые одна из другой и, соответственно, как бы доказывающие истинность гипотезы. В таком изложении получается, что истина доказывается без обращения к практике, к тестированию самой гипотезы. Никакого упоминания о том, что применимость той или иной математической формулы должна быть обоснована, в этих рассуждениях нет. Хотя, напротив, жизнь дает много примеров, когда использование математики было поводом для известных в литературе, мягко говоря, неудач. В этом плане можно указать на известного французского психоаналитика Ж. Лакана. В одной из своих работ он, излагая свои психоаналитические изыскания, связанные, как это часто бывает у психоаналитиков, с реальными или мнимыми интимными переживаниями некоторых индивидов, приравнивал «орган человека, способный приобретать состояние эрекции», выражению  $\sqrt{-1}$ , ввел его в свою формулу и «получил» необходимые для себя выводы [15, 822]. Позже профессор математики Нью-Йоркского университета А. Соукал и профессор теоретической физики университета Нового Лувэна (Бельгия) Ж. Брикмон в своей известной книге высмеяли такой математический демарш «как чистую фантазию», не имеющую никакого отношения к науке [16, 14].

Мы, разумеется, приводим этот пример только как крайний возможный результат применения математики, но не как указание на то, что Ю. Фама столь же обосновательно использовал математику. Этим мы хотим сказать, что кроме математической строгости необходимо обоснованное доказательство того, что та или иная математическая формула действительно отражает соответствующую предметную область и, таким образом, может быть применена для ее описания. Доказательство же этого соответствия – дело не простое. Именно поэтому известный британский экономист Дж. Кэй указывает, что гипотезу об эффективности рынков легче защищать на основе логики, нежели на основе эмпирических данных, которые бы подтвердили ее. [17, 9]. Математические формулы или логические формулы (силлогизмы) доказывают истину только при условии, что используемые в них исходные данные истинны, а сама предметная область может быть описана соответствующей формулой. А это требует доказательства. А те, кто отвергают гипотезу Ю. Фамы, как раз и считают, что необходимого доказательства нет.

Именно поэтому те, кто не принимает гипотезу об эффективности рынков, апеллируют именно к практике. Они утверждают, что заявления о том, что эта гипотеза будто бы является действенным инструментом при принятии инвестиционных решений, не подтверждаются. По их мнению, именно действия сторонников гипотезы эффективных рынков вызвали финансовый кризис 2007-2008 годов. В частности, бывший глава федерального резерва П. Волкер утверждал, что «одной из причин текущего финансового кризиса является неоправданная вера в рациональные ожидания и эффективность рынка». А главный экономический комментатор газеты Financial Times М. Вольф по поводу присуждения этой премии за 2013 год заявил, что работы лауреатов, «скорее, говорят о том, как рынок должен функционировать, а не о том, как он функционирует на самом деле». [18]. К этому можно добавить, что небольшое путешествие по интернету любому интересующемуся даст массу материалов, в которых одни экономисты защищают данную гипотезу, а другие отвергают ее.

В нашей отечественной литературе, насколько нам известно, никакой критики по поводу того, как иногда математика применяется некоторыми экономистами Чикагской школы, нет, хотя эта тема является чрезвычайно важной.

### Литература

1. Вербин А.А., Вербин А.А. По поводу «Нобелевской премии» по экономике / Экономика, социология и право, 2014, № 2. С. 18-19.

2. Henderson, H. L'Imposture: Prix Nobel de l'économie // *Le Monde Diplomatique*, Février 2005. P. 28-29.
3. Kempf H. Pour sauver la planet, sortez du capitalism. P.: Seuil, P. 2009.
4. Mandelbrot B. Une approche fractale de marché. P.: Odile Jacob. 2004; *Le Monde*, 18.10. 2009. P. 11.
5. Henderson, H. Op. Cit. P. 28.
6. *Financial Times*, 13.10.2013. P. 8.
7. Allais M. Pareto, Vilfredo / Jessua C., Larousse Ch., Vitry D. (eds.). *Dictionnaire des sciences économiques*. P.: PUF, 2001. P. 668-670.
8. Sen A. Rational fools: a critique of behavioral foundation of economic theory // *Philosophy and Public Affaires*, 1977, vol. 6, No 4. P. 317-320.
9. Сен А. Об этике и экономике. М.: Наука, 1996.
10. Corning P. *The Fair Society*. Chicago, L.: The University of Chicago Press, 2011.
11. Также Bowels S., Gintis H. *Social Capital, Moral Sentiments and Material Interests* / Bowels S., Gintis H., Boyd R., Fehr E. (eds.). *Moral Sentiments and Material Interests: The Foundations of Cooperation in Economic Life*. Cambridge, M.A., MIT Press, 2005. P. 4-10.
12. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. М.: НИУ ВШЭ, 2011.
13. Lambert R. *Les économists à gages* // *Le Monde Diplomatique*, Mars 2012. P. 22-23
14. Вербин А.А. От рыночной экономики к рыночному обществу. Социологический анализ. Монография. СПб: СПГУТД, 2010.
15. Lacan J. *Subversion du sujet et dialectique du désir dans l'inconscient freudien* / Lacan J. *Écrits*. P.: Editions du Seuil, P. 1966. P. 822.
16. Sokal A., Bricmont J. *Intellectual Impostures*. L.: Profile Books. 1998.
17. Kay J. *The Nobel Committee is Muddled on the Nature of Economics* / *Financial Times*, 16.10.2013. P. 9.
18. <<http://integratedman.wordpress.com/tag/martin-wolf>>.

Гурова И.П. ©

Доктор экономических наук, профессор  
МГИМО (У) МИД России

## СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ СНГ<sup>1</sup>

**Ключевые слова:** торговые показатели, региональная торговля, СНГ, торговая интеграция

Для исследования региональной торговли используются разнообразные экономические показатели, характеризующие различные аспекты международного товарного обмена: параметры торговли, изменение ее объемов, направление торговли и отраслевую структура торговли, степень государственной защиты. В современной экономической литературе сформировалось устойчивое понятие «торговые показатели»: это индексы или коэффициенты, пригодные для описания и оценки торговли отдельной страны/группы стран и ее структуры, а также для сравнительного анализа и для наблюдения за изменениями в торговле во времени.

Государственные статистические агентства развитых стран мира на регулярной основе публикуют не только статистические данные об экспорте, импорте и внешнеторговом обороте страны, но и аналитические показатели торговли. Например, Федеральная служба статистики Германии (Destatis), публикует следующие показатели: склонность к экспорту, доля импорта в ВВП, проникновение импорта, отношение внешнеторгового оборота к ВВП, отношение торгового баланса к ВВП, «нормализованный» торговый баланс, глобальная рыночная доля Германии, экспорт на душу населения, доля ЕС в импорте и экспорте Германии, условия торговли и др.

Широкий круг торговых показателей рекомендован в аналитических публикациях международных организаций (ВТО, Всемирный банк, ЮНКТАД) [1; 2; 3], они получили распространение в современных исследованиях и в международных статистических базах данных. В зависимости от сферы применения показателей и их аналитического назначения, сложилась классификация, обобщающая отдельные показатели в группы (таблица 1).

**Классификация торговых показателей**

Сферы применения показателей	Показатели
Взаимосвязь торговли и экономики	Зависимость от экспорта (открытость); проникновение импорта; склонность к экспорту; предельная склонность к импорту
Параметры торговли	Темпы роста экспорта (импорта/торговли); «нормализованный» торговый баланс (отношение сальдо торгового баланса к внешнеторговому обороту); коэффициент перекрытия импорта экспортом (соотношение экспорта и импорта)
Направление торговли, географическая структура	Доля стран-партнеров в экспорте (импорте/внешнеторговом обороте); рыночная доля региона; интенсивность торговли; скорректированная рыночная доля региона; региональный показатель Хиршманна; показатель торговой энтропии
Отраслевая структура торговли	Доля страны в мировом экспорте определенного продукта (отраслевая конкурентоспособность); доля основных продуктов в экспорте страны; отраслевой показатель Хиршманна; диверсификация экспорта; выявленное сравнительное преимущество; аддитивное сравнительное преимущество; дополняемость; сходство экспорта; отраслевая/совокупная внутриотраслевая торговля; отраслевая/совокупная предельная внутриотраслевая торговля; перекрытие в торговле.

Использование торговых показателей для исследования торговли СНГ позволяет выделить ряд тенденций. Прежде всего, следует отметить тенденцию роста торговли, как в регионе, так и за его пределами. Причем для региона в целом характерным является положительное сальдо торгового баланса и значительное превышение экспорта над импортом, характеризуемое высоким коэффициентом перекрытия. Однако наблюдается снижение этого показателя с 1,8 в 2001 г. до 1,4 в 2012 г., а также «нормализованного» торгового баланса с 27 до 18%. Устойчивый положительный баланс обеспечивается значительным участием региона в мировом экспорте минерального топлива. Рыночная доля СНГ на этом рынке возросла до 15%, что сопровождается ростом доли СНГ в мировой торговле, которая в 2011-2012 гг. превысила 4% мирового экспорта. Рост значимости СНГ на мировом рынке объясняется углублением сырьевой специализации, которая в меньшей степени проявляется в региональной торговле. Доля минерального топлива в экспорте СНГ, осуществляемом в мировую экономику, возросла с 45% в 2001 г. до 60% в 2012 г. в то время, как в региональном экспорте – с 16% до 28%.

Основным последствием региональной интеграции для торговли является рост товарообмена между странами-партнерами, заключившими соглашение. На пространстве СНГ, осуществляющем ряд интеграционных проектов, абсолютные показатели регионального товарооборота значительно возросли: к 2012 г. региональный товароборот увеличился в 4,5 раза по сравнению с 2001 г. и достиг 270 млрд долл. Однако основным индикатором положительного влияния интеграционного соглашения на торговлю является относительный показатель: рост доли региональной торговли во внешней торговле региона. С момента создания СНГ в 1991 г. этот показатель не растет, а неуклонно снижается. В 2001 г. он составлял 26%, а начиная с 2004 г. стабилизировался на уровне 20-22%.

Для более полной оценки процессов в торговле стран СНГ необходимо учитывать структурные особенности мировой экономики. Для этой цели предназначены индикаторы интенсивности торговли, которые сравнивают два относительных показателя в торговле с определенным партнером: доля этого партнера во взаимной торговле, с одной стороны, и его доля в мировой торговле, – с другой. Индикатор может рассчитывать как для экспорта, так и для импорта и для торгового оборота в целом. Наибольшее распространение получил показатель интенсивности торговли, который характеризует относительную важность определенного экспортного рынка для страны/региона. Он сравнивает долю этого рынка, которой может представлять собой отдельную страну или группу стран, в экспорте страны/региона, с одной стороны, с его долей в мировом экспорте, – с другой. Показатель рассчитывается по формуле (1):

$$T^x_{ij} = \frac{x_{ij} / X_{it}}{x_{wi} / X_{wt}} \quad (1)$$

$T^x_{ij}$  – показатель интенсивности экспорта страны/региона j в страну/регион i;

$x_{ij}$  – экспорт страны/региона  $i$  в страну/регион  $j$ ,  
 $x_{wj}$  – экспорт всех стран мира в страну/регион  $j$ ,  
 $X_{it}$  – совокупный экспорт страны/региона  $i$ ,  
 $X_{wt}$  – совокупный мировой экспорт.

Для исследования торговых эффектов целесообразно дать оценку относительной важности торгового партнера страны/региона с точки зрения импорта. Интенсивность импорта можно рассчитать по формуле (2):

$$T^m_{ij} = \frac{m_{ij}/M_{it}}{m_{wi}/M_{wt}} \quad (2)$$

$T^m_{ij}$  – показатель интенсивности импорта страны/региона  $i$  из страны/региона  $j$ ;  
 $m_{ij}$  – импорт страны/региона  $i$  из страны/региона  $j$ ,  
 $m_{iw}$  – импорт всех стран мира из страны/региона  $j$ ,  
 $M_{it}$  – совокупный импорт страны/региона  $i$ ,  
 $M_{wt}$  – мировой импорт.

Более высокое значение индикатора указывает на более интенсивный ввоз товаров, произведенных в экономике партнера. Результаты расчетов для региональной торговли СНГ, показывают, что, несмотря на абсолютный и относительный рост торговли с третьими странами и относительное вытеснение торговых партнеров по региональной интеграции, уровень интенсивности товарооборота остается высокими и значительно превышает аналогичный показатель для торговли с третьими странами (таблица 2).

Таблица 2

**Торговые показатели СНГ в 2011 г. [4; 6]**

Показатели	
Доля импорта, %	100
из региона СНГ	28
из третьих стран	72
Интенсивность торговли	
внутри региона	6,6
с третьими странами	0,75

Особенность географической структуры региональной торговли СНГ заключается в том, что региональный рынок характеризуется высоким уровнем концентрации. Крупные рыночные доли в экспорте и импорте имеют Россия (около 50 и 30% соответственно), Украина (20 и 25%), Белоруссия (18 и 21%), Казахстан (10 и 16%), что обусловлено значительными масштабами этих экономик. С точки зрения отраслевой структуры региональная торговля СНГ имеет более диверсифицированный характер, чем торговля региона с мировой экономикой в целом. На это указывает показатель продуктовой концентрации двусторонней торговли (показатель Хиршманна) (рисунок 1).

Индекс продуктовой концентрации показывает, в какой степени внешняя торговля (экспорт/импорт) страны или региона сосредоточена на том или ином продукте. Значение показателя варьирует от 0 до 1 (самый высокий уровень, указывающий на то, что весь экспорт/импорт представлен одним продуктом). В региональном экспорте СНГ наметилась устойчивая тенденция снижения уровня концентрации в то время, как в торговле с мировой экономикой в целом продуктовая концентрация усиливается. Следует отметить, что страны СНГ в разной степени реализуют преимущества диверсификации внешнеторговой деятельности на региональном рынке. Более низкое значение показателя концентрации экспорта на региональном рынке, чем в совокупном экспорте имеют страны региона наиболее вовлеченные в торговую интеграцию: Белоруссия, Казахстан, Россия.

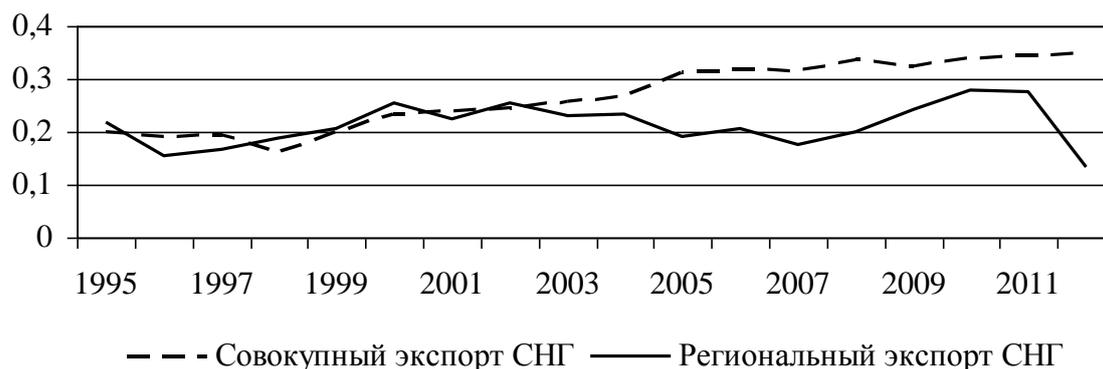


Рис 1. Изменение индекса концентрации экспорта СНГ в 1995-2012 гг. [5]

Таким образом, использование отдельных показателей для измерения региональной торговли, получивших широкое распространение в отечественной экономической литературе: взаимный экспорт и импорт, их доля в совокупном экспорте и импорте стран, – не дает полного представления об интеграционных процессах на пространстве СНГ. Для оценки региональной торговли СНГ необходимо использовать систему показателей, характеризующих тренды и структурные изменения во взаимной торговле, ее интенсивность и влияние на экономику стран региона.

#### Примечание

1. Результаты исследования в рамках проекта "Теоретическое и эконометрическое исследование региональной торговли СНГ", финансируемого Российским фондом фундаментальных исследований (РФФИ) (проект № 13-06-00001)

#### Литература

1. A Guide to Trade Data Analysis. World Bank.
2. A Practical Guide to Trade Policy Analysis. WTO and UNCTAD Publication.
3. Trade Statistics in Policymaking - A Handbook of Commonly Used Trade Indices and Indicators. United Nations publication. ESCAP.
4. Trade Map. International Trade Center. URL: <http://www.intracen.org>
5. UNCTAD Stat. Trade Indices. URL: <http://unctadstat.unctad.org>
6. World Data Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicator>

Давыдова Ю.В.<sup>1</sup>, Наговицына Э.В.<sup>2</sup> ©

<sup>1</sup>Ассистент, <sup>2</sup>кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВПО Вятская ГСХА

### ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

**Ключевые слова:** Кировская область, ликвидность, оценка финансового состояния, платежеспособность, сельское хозяйство.

Финансы сельскохозяйственных предприятий являются основным показателем, характеризующим конечные результаты их деятельности.

Финансовое состояние – важнейшая характеристика хозяйственной деятельности предприятия. Оно определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, служит гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников финансовых отношений, как самого предприятия, так и его партнеров. В современных рыночных условиях любое предприятие не застраховано от возможности оказаться банкротом или жертвой «чужого» банкротства.

Главным показателем финансового состояния организации является её платежеспособность и финансовая устойчивость, изучением которой, первыми занялись западные ученые, такие как У.Бивер, Э.Альтман, Д.Дюран, которые в условиях кризиса сороковых-шестидесятых годов в США, исследовали финансовые показатели значительного количества организаций, впоследствии обанкротившихся.

Данной проблемой в нашей стране занимаются многие ученые, но в 2003 г., когда встала проблема реструктуризации задолженности сельскохозяйственных товаропроизводителей в соответствии с Указом президента РФ, Правительством была утверждена методика балльной оценки что и отражено в приложении к постановлению Правительства РФ от 30 января 2003 г. №52 «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей», основы которого были разработаны Межведомственной федеральной комиссией по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В экономической практике существуют различные варианты анализа финансового состояния предприятия. Как правило, используют два вида оценки: платежеспособности и финансовой устойчивости.

Платежеспособность предполагает достаточность ликвидных активов для погашения в любой момент всех краткосрочных обязательств перед кредиторами. Превышение ликвидных активов над обязательствами данного вида означает финансовую устойчивость.

Для измерения платежеспособности рассчитывают три коэффициента: коэффициент ликвидности, промежуточный коэффициент покрытия, общий коэффициент покрытия.

Финансовая устойчивость предприятия определяется с помощью ряда коэффициентов: обеспеченности оборотных активов собственными источниками, автономии предприятия, финансовой устойчивости, реальной стоимости имущества, маневренности собственных средств, финансовой зависимости.

Нормативно-правовыми документами определены методики оценки финансового состояния организации, однако они используются в определенных случаях. К перечню таких документов можно отнести:

- Федеральный закон №127-ФЗ от 26.10.2002 «О несостоятельности (банкротстве)» [1];
- Постановление Правительства РФ №52 от 30.01.2003 «О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» [2];
- Постановление Правительства РФ №367 от 25.06.2003 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» [3];
- Приказ Минэкономразвития РФ №104 от 21.04.2006 «Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций» [4];
- Распоряжение ФУДН при Госкомимуществе РФ №31-р от 12.08.1994 «Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры бухгалтерского баланса» [5].

Таким образом, в настоящее время существует достаточное количество методик расчета различных коэффициентов, необходимых для определения устойчивости финансового состояния предприятия, которые в свою очередь могут ответить на вопрос: насколько правильно руководство предприятия управляло финансовыми ресурсами, на основе этого сделать выводы и принять меры по укреплению финансовой устойчивости.

С учетом вышеизложенного рассмотрим анализ финансового состояния сельскохозяйственных организаций Кировской области по состоянию на конец года за 2008-2012 годов.

Агропромышленный сектор традиционно играет значительную роль в экономике Кировской области, кроме того, область является признанным поставщиком продуктов питания для населения севера России. Сельское хозяйство производит более 9% валового регионального продукта, обеспечивает занятость 5,6% работающего населения.

В 2012 году осуществляли деятельность 386 сельскохозяйственных организаций, из них 76 были убыточными (сумма убытка составила 742,9 млн. рублей), 310 организаций - прибыльными.

В последние годы в сельском хозяйстве Кировской области наблюдается следующая тенденция: происходит сокращение количества и удельного веса убыточных предприятий при увеличении доли прибыльных хозяйств.

Таблица 1

**Основные показатели деятельности сельскохозяйственных организаций  
Кировской области**

Показатели	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.
Число организаций на конец года	466	451	432	417	386
в том числе:					
прибыльные	356	333	332	326	310
убыточные	110	118	100	91	76
сумма убытка, млн. рублей	314,3	372,78	635,0	412,8	742,9
Затратоемкость произведенной продукции, руб.	90,6	93,5	89,5	87,4	91
Рентабельность активов, %	5,5	3,8	4,2	6,2	4,2
Рентабельность продаж, %	10,3	7,0	11,8	14,4	9,9

Сокращение затратоемкости производимой продукции приводит к росту показателей рентабельности, что свидетельствует о повышении эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций.

Не смотря на сокращение объемов производства продукции животноводства, эффективность осуществления данного вида деятельности выше, что может относительно свидетельствовать о более низком уровне риска в данной сфере.

Отдельные показатели, характеризующие финансовую устойчивость и платежеспособность организаций представлены в таблице 2.

Коэффициент автономии важен как для инвесторов, так и для кредиторов предприятия, поскольку он характеризует долю средств, вложенных собственниками в общую стоимость имущества предприятия. Доля имущества сформированного за счет собственных источников снижается, что происходит за счет развития лизинговых и кредитных операций.

Таблица 2

**Показатели финансовой устойчивости и платежеспособности по сельскому хозяйству  
Кировской области в целом**

Показатели	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.
Коэффициент автономии, %	51,85	52,68	53,55	54,12	49,2
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, %	-24,2	-20,0	-16,4	-16,6	-20,4
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,146	0,16	0,12	0,1	0,04
Коэффициент текущей ликвидности	1,76	1,88	1,82	2,02	2,105

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами имеет отрицательное значение, что связано не только с преобладанием в имуществе предприятий основных средств, на покупку которых предприятия расходуют значительные средства, но и с нехваткой собственного капитала.

Коэффициент абсолютной ликвидности ниже оптимального значения, то есть сельхозпредприятия не могут погасить свои долги за счет наиболее ликвидных средств. Однако остальные два коэффициента практически соответствуют норме, следовательно, предприятия отрасли обладают платежеспособностью на перспективу. Следует отметить рост значений данных показателей как положительную тенденцию.

Текущая платежеспособность сельскохозяйственных организаций превышает среднеобластную. Однако нельзя с абсолютной уверенностью утверждать, что финансовое состояние предприятий отрасли является удовлетворительным, так как в большей степени текущие активы представлены материальными запасами, необходимыми для осуществления производственной деятельности.

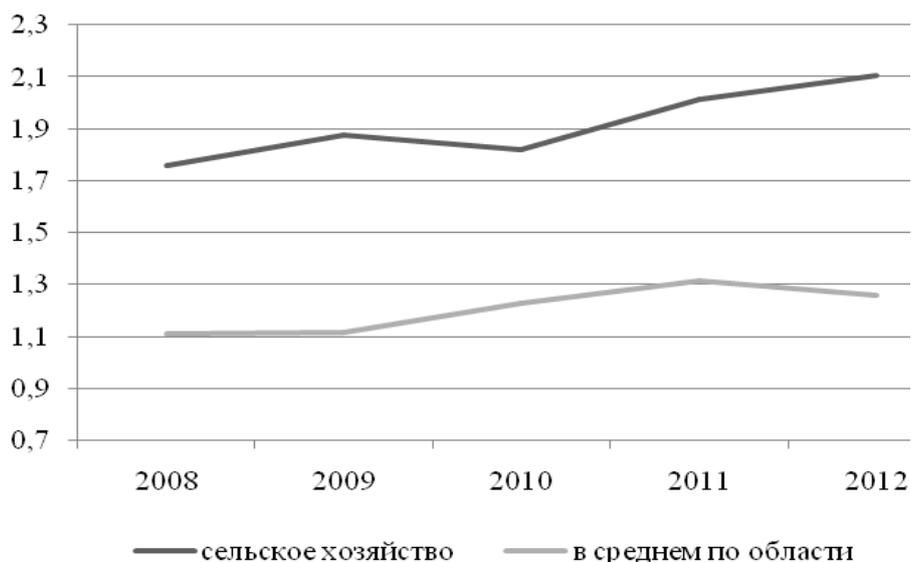


Рис.1. Значения коэффициента текущей ликвидности

Кроме этого, основным источником финансирования деятельности продолжают оставаться долгосрочные кредиты и займы. На сегодняшний день кредиты, выданные сельхозпроизводителям, превышают величину прибыли и практически равны общей выручке всех сельхозпроизводителей. По любым экономическим оценкам это говорит о полном дефолте и банкротстве отрасли.

#### Литература

1. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс] : [Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 12.03.2014 №174-ФЗ)]. // Собрание законодательства РФ. - 28.10.2002. №43. - ст. 4190. – Режим доступа [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.
2. О реализации Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» (вместе с «Методикой расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей», «Требованиями к участнику программы финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей») [Электронный ресурс] : [Постановление Правительства РФ от 30.01.2003 №52 (ред. от 31.12.2008 №1092)] // Собрание законодательства РФ. - 10.02.2003. №6. - ст. 523. – Режим доступа [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.
3. Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа [Электронный ресурс] : [Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 №367] // Собрание законодательства РФ. – 30.06.2003. №26. – ст. 2664. – Режим доступа [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.
4. Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций [Электронный ресурс] : [Приказ Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 №104 (ред. от 13.12.2011 №730)] // Российская газета. - 29.06.2006. №138. – Режим доступа [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.
5. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры бухгалтерского баланса [Электронный ресурс] : [Распоряжение ФУДН при Госкомимуществе РФ от 12.08.1994 №31-р (ред. от 12.09.1994 №56-р)] // Экономика и жизнь. – 1994. №44. – Режим доступа [Консультант Плюс]. – Загл. с экрана.

**Жеглова Н.В.** ©

Аспирант, ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет»

## **ИНФОРМАЦИОННО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ В ФОРМИРОВАНИИ КАТЕГОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАДЕЖНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В условиях современной экономики проблема оценки, управления и контроля над экономической надежностью, в особенности промышленных предприятий, становится все более актуальной с каждым годом. [3;4;5;8;9;10]

Очевидно, любое промышленное предприятие не может осуществлять свою основную, финансовую, инвестиционную деятельность, не учитывая воздействия факторов внешней среды. Данные факторы оказывают двоякое влияние на процесс функционирования предприятия – положительное и отрицательное. Если первое из них ведет к получению каких-либо выгод, то второе вполне может принести значительный ущерб и даже привести к его банкротству.

Следовательно, любое промышленное предприятие должно уделять достаточно внимания не только процессу выявления факторов внешней среды, непосредственно влияющих на его хозяйственную деятельность, но и определять вероятность наступления положительных и отрицательных последствий, а также их количественную оценку. Такие расчеты сложны и требуют постоянного совершенствования не только математического аппарата, но и средств для ускорения их осуществления - информационных вычислительных систем.

Несомненно, сам исторический процесс становления экономической надежности занимал не один десяток лет и прошел через ряд этапов [4;5;9], поэтому нельзя не учитывать его связь с другими отраслями науки такими, как математика, статистика и информатика. Каждая из них оказала свое уникальное влияние на развитие категории экономической надежности промышленных предприятий: понятийно-категориальный аппарат; обнаружение новых свойств, методов, приемов, моделей; появление новых областей исследования и т.д.

С точки зрения математического подхода можно выделить ряд определений надежности.

По мнению Ю.К. Беляева, Б.В. Гнеденко, А.Д. Соловьева, под *«надежностью изделия»* мы будем понимать способность изделия сохранять качество при определенных условиях эксплуатации. Другими словами, надежность – *это качество, развернутое во времени*. [2,80]

В соответствии с методикой Р. Барлоу, Ф. Прошан надежность рассматривается как «вероятность того, что ... элемент находится в состоянии работоспособности». [1,28]

С точки зрения Д. Ллойд, М. Липова, «...вероятность успешной работы системы, т. е. надежность системы, равна произведению вероятностей успешной работы каждого ее элемента, т. е. произведению надежностей этих элементов, при условии что они статистически независимы». [7,16]

Анализ данных подходов к раскрытию надежности позволяет выделить несколько ключевых моментов в формировании понятия «экономическая надежность промышленного предприятия»:

1. Изучение экономической надежности с позиций вероятности. Надежность не может быть абсолютной: на нее оказывают влияние множество факторов различной природы. То или иное их сочетание может привести или не привести к надежности, т.к. условия функционирования промышленного предприятия не могут быть неизменны во времени – объемы поставок и закупок; ассортимент продукции; состояние расчетов и т.д.

2. Рассмотрение экономической надежности не только как свойства на примере простых систем (технический объект, изделие), но и как качества сложной системы, проверенного временем (долговременность)

3. Использование новых математических инструментов для раскрытия понятия «экономическая надежность промышленных предприятий» (теория вероятностей, линейное и нелинейное программирование, теории массового обслуживания и т.д.)

4. Применение различных статистических методов для анализа экономической надежности (математическая статистика: метод наибольшего правдоподобия, метод моментов, метод квантилей и т.д.).

Использование в хозяйственной деятельности промышленных предприятий разных видов информационно-вычислительных систем оказало существенное воздействие на процесс формирования категории экономической надежности промышленного предприятия.

Сильное влияние на формирование категории экономической надежности промышленного предприятия оказали следующие определения информационной надежности.

Так, В.О. Чуканов надежность рассматривал как «вероятность того, что программа какой-то период времени будет работать без сбоев, с учетом степени их влияния на выходные характеристики». [12,20]

По мнению Ю.Н. Федорова, надежность – «Вероятность того, что система может выполнять определенные функции при всех predetermined условиях в течение установленного интервала времени». [11,25]

С точки зрения Е.А. Леонтьева, надежность – свойство «системы сохранять во времени в установленных пределах значения всех параметров, характеризующих способность системы выполнить требуемые функции в заданных режимах и условиях эксплуатации». [6,5]

Несомненно, влияние информационной надежности на экономическую надежность можно выразить в следующем:

1. Элементом экономической надежности промышленного предприятия становятся не только простые и сложные системы материального характера, но и программы как нематериальные системы, состояние которых оказывает сильное воздействие на эффективность текущей деятельности промышленных предприятий

2. Развитие автоматизации процессов оценки и управления экономической надежностью промышленных предприятий, что обеспечивает повышение точности, объективности, своевременности ее расчетов

3. Создание и совершенствование специального круга программ, направленных на обеспечение конфиденциальности данных промышленных предприятий. Это позволяет говорить о новом информационном сегменте при раскрытии понятия «экономическая надежность промышленного предприятия

Таким образом, на формирование категории экономической надежности промышленного предприятия существенное влияние оказала информационно-математическая сфера.

### Литература

1. Барлоу Р., Прошан Ф. Статистическая теория надежности и испытания на безотказность. / Пер. с англ. - М.: Наука, Главная редакция физико-математической литературы, 1984. – 328 с.
2. Гнеденко Б.В., Беляев Ю.К., Соловьев А.Д. Математические методы в теории надежности (Серия: «Физико-математическая библиотека инженера»). - М.: Наука, 1965. - 524 с.
3. Егоров В.Н., Маринцев Д.А. Общая теория фирмы в контексте проблем экономической надёжности // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. - 2009. - №9. - С. 34–38.
4. Жеглова Н.В. Экономическая надежность: история возникновения и становления в России // Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов: материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции 8 ноября 2013 года. - Киров: ООО «Радуга-ПРЕСС», 2013. – С. 36-39
5. Жеглова Н.В. Плюрализм в понимании категории экономической надежности// Материалы V Международной научной конференции студентов и молодых ученых «Молодые экономисты – будущему России». - Ставрополь: СКФУ, 2013. - С. 236 – 238
6. Леонтьев Е.А. Надежность экономических информационных систем: Учеб. пособие. - Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. - 128 с.
7. Давид К. Ллойд и Мирон Липов. Надежность. Организация исследования, методы, математический аппарат / Пер. с англ. И. Н. Коваленко и Г. А. Русакова; Под редакцией Я. П. Бусленко. М.: Советское радио, 1964. - 686 с.
8. Маринцев Д.А. Экономическая надежность промышленных предприятий (управленческий аспект) // Личность. Культура. Общество. – 2012. – Т. XIV. – Вып. 3. - №№73-74. – С. 238 – 241.
9. Маринцев Д.А, Жеглова Н.В. Этапы становления и развития теории экономической надежности производственных систем // Казанская наука.–2014. –N 2. – С. 88-90
10. Маринцев Д.А, Разова Е.О. К проблеме управления надежностью промышленных предприятий // Образование. Наука. Научные кадры. – 2013. - №4.- С.94 – 96.
11. Федоров Ю.Н. Справочник инженера по АСУТП: Проектирование и разработка. Учебно-практическое пособие. - М.: Инфра-Инженерия, 2008. – 928 с.
12. Чуканов В.О. Надежность программного обеспечения и аппаратных средств систем передачи данных атомных электростанций: Учебное пособие. - М.: МИФИ, 2008. – 168 с.

**Зеленкова И.С.** ©

Магистр, кафедра экономики и управления  
ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления  
при Президенте Республики Башкортостан»

## **ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Японские компании – это не только хозяйственные единицы, но и в большей мере социальные организации. Каждая фирма имеет собственную корпоративную философию, ос в которой делается на такие понятия, как искренность, гармония, сотрудничество, вклад в улучшение жизни общества. Основные факторы, определяющие престиж компании в Японии, – ее правовой статус, контролируемая доля рынка, членство на бирже и корпоративная философия. Эти показатели являются более существенными, чем цена акций или уровень прибыльности. Престиж компании определяет ее доступ к внешним финансовым источникам, возможности привлечения человеческих ресурсов с высоким потенциалом.

От престижа фирмы, на которую работает японец, в значительной мере зависит его признание в обществе. В общественном сознании трудовая жизнь равноценна личной, индивидуальное выживание и развитие человека зависят от выживания и развития предприятия, на котором он работает. В этих условиях работник отождествляет себя со своей фирмой и готов разделить ее судьбу.

Японский стиль управления базируется на убеждении, а не на принуждении работников. Начальник не выделяет себя из массы подчиненных, его задача не руководить работой, которую выполняют другие, а способствовать взаимодействию сотрудников, оказывать им необходимую поддержку и помощь, формировать гармоничные отношения. Как правило, в японских фирмах нет подробных должностных инструкций, а положения о структурных подразделениях носят общий характер. Сотрудник, направляемый на работу получает лишь справку о назначении, информирующую о том, что с такого-то числа он назначается в такой-то отдел на такой-то тарифный разряд, без указания конкретных обязанностей, сферы ответственности или срока работы. Поступив в подразделение, работник овладевает трудовыми операциями и особенностями межличностных отношений в коллективе при поддержке коллег по работе и непосредственного руководителя. Организация рабочего места и производственных помещений всемерно способствует коллективному труду. Одним из серьезных управленческих различий между американскими и японскими компаниями является разный характер их временной ориентации. Японские компании уделяют больше внимания своему долгосрочному развитию [1].

К числу основных особенностей, оказывающих непосредственное влияние на мобилизацию ЧР в Японии, относят: пожизненный найм, оплату труда в соответствии с выслугой лет, компанейские профсоюзы, внутрифирменный рынок рабочей силы, внутрифирменное производственное обучение, ротацию системы коллективного подряда и коллективного приятия решений, внутрифирменное социальное обеспечение, системы совместных консультаций рабочих и предпринимателей, кружки контроля качества.

Система пожизненного найма или, еще одно ее название – долгосрочная гарантия занятости, широко распространена в Японии. По оценкам специалистов ею охвачено около 35% занятых, но в крупных компаниях – до 50% и выше. Система предполагает наем работника сразу же после окончания им учебного заведения и неформальное, т.е. юридически неоформленное, сохранение за ним места в компании вплоть до обязательного ухода на пенсию. При благоприятном для компании положении дел на рынке "пенсионный потолок" может быть повышен, но сотрудники пенсионного возраста будут переведены на более низкие оклады. Согласно психологии пожизненного найма работник не перебегает из одной организации в другую. Организация заботится о нем в течение всей его жизни и не может легко прервать союз с работником. Если же сам работник покидает компанию или подвергается увольнению, это серьезно сказывается на его дальнейшей карьере [2].

Японские компании тщательно отбирают и комплектуют свои человеческие ресурсы, и у руководителей много времени уходит на неформальную оценку работы подчиненного. Обычно работник в японской компании получает новое назначение через два-три года и знает, что качество исполнения им своих обязанностей определит характер его очередного назначения.

Характерной чертой японского управления является применение бюрократической системы. Ее особенности, касающиеся уважения самого статуса руководителя, коллективизма, рационализации, обезличенности и справедливости, хорошо соответствуют традиционным культурным особенностям дальневосточного региона.

Основные черты управления трудом на японских предприятиях следующие:

- гибкость распределения работ и ротация работников;
- мобильность и долгосрочность обучения ЧР;
- использование механизмов, заинтересовывающих работников в результатах их труда;
- гибкая организация системы материального стимулирования;
- жесткая дисциплина на рабочем месте;
- ориентация на развитие ЧР.

Эти особенности связаны с принципом долгосрочного найма, подкрепляются взаимным доверием работников и администрации, а также их стремлением к поддержанию гармоничных отношений [3].

Система оплаты труда в Японии строится на следующих базовых принципах:

- размер вознаграждения определяется прежде всего социальными, а не экономическими факторами;
- индивидуальный доход устанавливается с учетом того, сколько получают другие работники компании;
- система согласуется с принципом долгосрочного найма.

Характерной тенденцией организации заработной платы в Японии в послевоенный период можно считать уменьшение различий в структуре и размере зарплат различных категорий персонала, в частности, рабочих и менеджеров. Важнейший принцип оплаты труда – "справедливость", т.е. применение единого порядка оплаты на всех иерархических уровнях [4].

Работа по управлению человеческими ресурсами в США опирается на широкую исследовательскую базу, консультативную помощь, развитую управленческую инфраструктуру.

Современный подход, используемый в наиболее эффективных американских корпорациях, отличается значительным расширением содержания, форм и методов работы с персоналом фирмы; ростом профессионального уровня специалистов служб управления человеческими ресурсами; повышением доли средств, расходуемых этими службами, в общих издержках производства; применением новейшей информационной технологии. Эти изменения в управлении ЧР распространяются в США на работу с управляющими и специалистами (в отношении рядовых исполнителей функции служб управления человеческими ресурсами изменились в большинстве корпораций весьма незначительно). Практически все главные нововведения в этой функциональной сфере управленческой деятельности предназначались для работы с высокооплачиваемыми категориями персонала и либо вовсе не распространялись на другие категории персонала, либо что делалось позднее и в более ограниченном объеме.

Традиционно в США кадровые службы представляют интересы предпринимателей в отношениях с рабочими, организованными в профсоюзы. Работа сосредоточена в подразделениях по трудовым отношениям, в обязанности которых входит – вести переговоры с профсоюзами; обеспечивать требования, предусмотренные трудовым контрактом; организовывать найм рабочей силы. Этим функции кадровых служб в отношении производственного персонала и исчерпываются (плюс оформление личных дел, регистрация и исполнение решений линейных руководителей по кадровым вопросам). Вообще, в американских корпорациях сформировались две пол у автономные системы управления человеческими ресурсами. Их разграничение отражает юридические различия между двумя категориями персонала, существующие в трудовом законодательстве США; но определяется, в конечном счете, более общими социально-экономическими факторами [5].

В крупных фирмах ФРГ работа по общему управлению персоналом проводится специальными службами, численность которых зависит от числа занятых: на 130-150 работников - один сотрудник. В подавляющем большинстве фирм службы по управлению персоналом занимаются не только кадровыми вопросами: на них возложены также и некоторые экономические функции, например расчет заработной платы. В последнее время наметилась тенденция к росту численности аппарата служб управления кадрами на предприятиях [6].

Работа в области управления персоналом зависит от ситуации ее осуществления. Факторами этой ситуации являются такие переменные, как государственное регулирование, рыночные условия, технология, отношения с профсоюзами, цели и стратегии организации, ее структура, используемые принципы управления, характеристики привлеченного персонала и др. Недопустимо осуществление абстрактной деятельности по управлению персоналом.

Несмотря на специфику управления персоналом, всегда существующую в каждой конкретной фирме, во всех крупных организациях ФРГ существует примерно одинаковые системы работы с кадрами и системы оплаты труда рабочих и управленческого персонала.

Деятельность по управлению персоналом считается одной из главных функций руководства организации, которую, как правило, курирует один из членов правления или сам председатель правления [7].

В ФРГ чрезвычайно большое внимание уделяется планированию расходов на человеческие ресурсы, которое предполагает учет количественных и качественных ситуационных факторов.

Расходы на персонал делятся на основные и дополнительные. К основным расходам относится оплата труда. Дополнительные вложения в персонал включают целый комплекс расходов, охватывающих всю социальную сферу (жилье, пособия, медицинское обслуживание и др.) и вопросы кадрового управления (отбор персонала, оценка, повышение квалификации и т.д.).

В основе оплаты труда производственного персонала лежат единые тарифные соглашения, определяющие оплату по тарифу и различные виды дополнительных оплат с учетом конкретных условий труда, продолжительность отпуска, надбавки к тарифу, сроки расторжения договоров, режим работы (продолжительность рабочей недели, сменность, работа в субботние и воскресные дни). Отклонения в тарифном соглашении от требований закона "О тарифных соглашениях" возможны только в лучшую сторону.

В тарифных соглашениях также оговаривается, что работник не имеет права сообщать сведения о своей заработной плате любому другому лицу в организации [8].

### Литература

1. Митрофанова, Е.А. Управление персоналом: Теория и практика. Компетентностный подход в управлении персоналом: Учебно-практическое пособие / Е.А. Митрофанова. - М.: Проспект, 2013. - 72 с.
2. Маслова, В.М. Управление персоналом: Учебник для бакалавров / В.М. Маслова. - М.: Юрайт, 2013. - 492 с.
3. Харитонов, С.А. Настольная книга по оплате труда и ее расчету в программе "1С:Зарплата и Управление Персоналом 8": Практическое пособие / С.А. Харитонов. - М.: 1С-Пабблишинг, 2009. - 613 с.
4. Оксина, К.Э. Управление персоналом: теория и практика. Управление
5. Ивановская, Л.В. Управление персоналом: Теория и практика. Организация, нормирование и регламентация труда персонала: Учебно-практическое пособие / Л.В. Ивановская. - М.: Проспект, 2013. - 64 с.
6. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности. – учеб. Пособие / А.П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ. 2003. – 189 с.
7. Кибанов, А.Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: Учебное пособие / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 301 с.
8. Колесникова, М.Н. Управление персоналом библиотеки: Учебно-практическое пособие / М.Н. Колесникова. - СПб.: Профессия, 2011. - 192 с.

**Зеленкова И.С.** ©

Магистр, кафедра экономики и управления  
ГБОУ ВПО «Башкирская академия государственной службы и управления  
при Президенте Республики Башкортостан»

### МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА РАБОТНИКА

В практике управления одной из самых распространенных форм стимулирования является материальное стимулирование. Очень важно учитывать ситуацию, в которой материальное стимулирование осуществляется, и стараться избегать преувеличения его возможностей, так как человек имеет очень сложную и неоднозначную систему потребностей, интересов, приоритетов и целей.

Сущность материального стимулирования работников заключается в следующем :

это стимулирование высоких трудовых показателей работника;

это формирование определенной линии трудового поведения работника, направленной на процветание организации;

это побуждение работника к наиболее полному использованию своего физического и умственного потенциала в процессе осуществления возложенных на него обязанностей [1].

Поэтому стимулирование направлено на мотивацию работника к эффективному и качественному труду, который не только покрывает издержки работодателя на организацию процесса производства, оплату труда, но и позволяет получить определенную прибыль. Тогда как полученная прибыль идет не только в карман работодателю, а используется на выплату налогов в федеральный и местный бюджеты, на расширение производства. Таким образом, стимулирование труда наемных работников не является частным делом конкретного предприятия и организации, а играет важную роль в экономическом развитии страны, в процветании национальной экономики.

Материальное стимулирование имеет два основных вида, учитывая предмет потребности.

Материальное денежное стимулирование использует денежные средства, как стимул. Сюда относятся оплата по тарифам и окладам, премии, депремирование, штрафы и др. Предмет потребности – деньги.

Материальное неденежное стимулирование управляет объектом посредством материальных благ, которые по каким-либо причинам затруднены для приобретения за деньги (жилье, путевки, др. материальные блага), т.е. Предмет потребности – набор жизненно важных для объекта материальных благ [2].

Человека необходимо стимулировать на высокую самоотдачу. Одним из инструментов выступает материальное стимулирование

Здесь главным идеологическим принципом является идея справедливости. Она сигнализирует о том, насколько трудовые ресурсы работника обеспечены психологически – материальным вознаграждением.

Т.е. формируются необходимые предпосылки для психологической настроенности сотрудников на рабочие процессы. Исходной базой настроенности являются различные варианты оплаты труда.

Существуют различные способы оплаты труда и различные модели компенсации трудовых усилий работников:

По прецеденту – работодатель и наниматель договариваются между собой, используя в качестве аргумента прецеденты оплаты такой же должности в других организациях.

По объему работы – высокая оплата труда предполагает повышенные требования к квалификации, ответственность за материальные ценности фирмы и даже двойные обязанности при совмещении должностей.

По коэффициенту полезности — работник, принятый на ту или иную должность, например менеджер по продажам, оценивается выше, когда начинает расширять клиентуру или заключает особо выгодные сделки. Оплата труда, разовые и компенсационные выплаты оказываются для него достаточно высокими и оцениваются как справедливые.

По «закрытости» информации – оплата определяется тем, в какой мере работник находится в зоне «закрытой» информации, где коммерческие секреты представляют опасность для его жизнедеятельности. Если же они угрожают личной безопасности, то оплата повышается и за такие риски.

По особому интересу – оплата может быть достаточно высокой, если работник приходит из конкурирующей фирмы, имея свою клиентуру, либо коммерчески ценную информацию [3].

По двойной квалификации – если работник приходит в организацию, имея квалификацию юриста и бухгалтера либо экономиста и психолога, а также менеджера со знанием двух- трех языков, то оплата увеличивается на треть и более.

Сдельная оплата труда производится за количество выработанной продукции по установленным сдельным расценкам, которые определяются на основании установленных часовых ставок и норм времени (выработки). Сдельная форма оплаты труда подразделяется на ряд систем: прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенная, аккордная.

При прямой сдельной системе труд оплачивается по расценкам за единицу произведенной продукции. Индивидуальная сдельная расценка за единицу продукции или работы определяется путем умножения часовой тарифной ставки, установленной в соответствии с разрядом выполняемой работы на норму времени на единицу продукции, или путем деления часовой тарифной ставки на норму выработки. Общий заработок рабочего определяется путем умножения сдельной расценки на количество произведенной продукции за расчетный период времени. При сдельно-премиальной системе рабочему сверх заработка по прямым сдельным расценкам выплачивается премия за выполнение и перевыполнение ранее определенных конкретных количественных и качественных показателей работы.

Повременная заработная плата производится за фактически проработанное время по тарифной ставке присвоенного рабочему разряда. Повременная оплата труда подразделяется на простую

повременную, повременно-премиальную и повременную с нормированным заданием. При простой повременной системе оплаты труда заработок рабочего рассчитывается как произведение часовой (дневной) тарифной ставки рабочего определенного разряда на количество отработанного времени в часах (днях). При повременно-премиальной системе устанавливается размер премии в процентах к тарифной ставке за перевыполнение установленных показателей и условий премирования. В качестве условий премирования может быть бездефектное изготовление продукции, экономия материалов, инструментов, смазочных материалов и др. Окладная система используется в основном для руководителей, специалистов и служащих. Должностной оклад представляет собой абсолютный размер заработной платы и устанавливается в соответствии с занимаемой должностью [4].

Смешанные системы оплаты труда синтезируют в себе основные преимущества повременной и сдельной оплаты труда и обеспечивают гибкую увязку размера заработной платы деятельности предприятия и отдельных работников. К таким системам в настоящее время относится бестарифная.

Обзор форм оплаты труда показывает, что она может быть справедливой, если исходить из основных требований к системам материального стимулирования, которые должны быть простыми и понятными каждому работнику, гибкими (дающими возможность сразу же поощрять каждый положительный результат работы), экономически и психологически обоснованными по размерам и по времени выплат («больше – реже» или «чаще – меньше»), правильными с точки зрения их восприятия работниками, повышающими индивидуальную и групповую заинтересованность увязанными с частными и общими результатами работы. Каждый должен видеть «прозрачность» системы материального стимулирования: к чему могут привести его ошибки и к чему ведут успехи.

Таким образом, цель системы оплаты труда – стимулирование деятельности персонала.

Перед системой оплаты стоят следующие задачи:

1. Повышение интенсивности труда работника;
2. Заинтересованность работника в увеличении интенсивности труда, для достижения высокого конечного показателя деятельности предприятия;
3. Дифференцированный подход в оценке труда работника;
4. Контроль и оценка деятельности сотрудника;
5. Предупреждение отклонений в работе персонала, связанных с отношением к выполнению служебных обязанностей и регламента предприятия;
6. Вовлечение коллектива в оценку деятельности работника.

Кроме того, на предприятии выплачиваются доплаты и надбавки, например такие как, за выполнение работ с тяжелыми и вредными условиями труда, при совмещении профессий (должностей), оплата сверхурочных часов, работы в выходные и праздничные дни, временное замещение на период отпуска, болезней.

Как известно, основную стимулирующую нагрузку при оплате труда несет премиальная система. Цель премирования – достижение единства интересов всех категорий работников в обеспечении высоких результатов производственно – хозяйственной деятельности предприятия в целом на основе учета и поощрения трудового вклада каждого подразделения и отдельных работников [5].

### Литература

1. Митрофанова, Е.А. Управление персоналом: Теория и практика. Аудит, контроллинг и оценках расходов на персонал: Учебно-практическое пособие / Е.А. Митрофанова. - М.: Проспект, 2013. - 80 с.
2. Маслова, В.М. Управление персоналом: Учебник для бакалавров / В.М. Маслова. - М.: Юрайт, 2013. - 492 с.
3. Митрофанова, Е.А. Управление персоналом: Теория и практика. Оценка результатов труда персонала и результатов деятельности подразделений службы управления персоналом: Учебно-практическое пособие / Е.А. Митрофанова. - М.: Проспект, 2013. - 72 с.
4. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: Теория и практика. Организация профориентации и адаптации персонала: Учебно-практическое пособие / А.Я. Кибанов. - М.: Проспект, 2012. - 56 с.
5. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности. – учеб. Пособие / А.П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ. 2003. – 189 с.

**Казаков К.В.<sup>1</sup>, Носачевская Е.А.<sup>2</sup> ©**

<sup>1</sup>Директор федерального государственного автономного учреждения «Государственный научно-исследовательский институт информационных технологий и телекоммуникаций», <sup>1</sup>аспирант Всероссийской Академии Внешней Торговли, <sup>2</sup>к.э.н., <sup>2</sup>старший преподаватель Московского государственного гуманитарного университета им. М.А. Шолохова

## **О ВЛИЯНИИ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ: ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ, ОСОБЕННОСТИ, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

### *Аннотация*

*В статье рассматривается влияние процессов информатизации на управление региональной экономикой, в том числе уделено внимание особенностям функционирования стратегических, отраслевых, межотраслевых и локальных информационных систем.*

*В результате исследования сформулированы основные направления совершенствования информационных систем с целью повышения эффективности территориального управления.*

**Ключевые слова:** информационные системы, региональная экономика, управление, информатизация, особенности влияния.

**K.V. Kazakov, E.A. Nosachevskaja**

<sup>2</sup>the director of an autonomous federal state institution «State research Institute of information technologies and telecommunications, <sup>2</sup>PhD (Econ.), senior lecturer of the Sholokhov Moscow State University for the Humanities

## **ABOUT THE INFLUENCE OF INFORMATION SYSTEMS ON THE REGIONAL ECONOMY MANAGEMENT: DEVELOPMENT STAGES, FEATURES AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT**

### *Abstract*

*The article considers the influence of the processes of information on regional economy management, including attention is paid to the peculiarities of the functioning of strategic, sectoral, intersectoral and local information systems.*

*The study formulated the basic directions of perfection of information systems with the purpose of increase of efficiency of territorial administration.*

**Keywords:** information systems, regional economics, management, informatization, peculiarities of influence.

Управление региональным хозяйственным комплексом осуществляется по следующим основным направлениям: управление экономикой территории, градостроительным развитием, функционированием территориальных систем жизнеобеспечения и социальной сферой [7].

Безусловно, использование ИКТ в данных процессах способствует оперативности и повышению качества принятия управленческих решений.

Разработки информационных систем, используемых в рамках управления территориями, в нашей стране начались в 1960-е годы при реализации проектов по комплексной автоматизации управления народным хозяйством [7].

В 1963 г. вышло постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР, в котором была признана необходимость создания Единой системы планирования и управления и Государственной сети вычислительных центров. В дальнейшем сеть центров трансформировалась в Общегосударственную автоматизированную систему планирования и управления в народном хозяйстве.

В период 1970-1980-х гг. практически одновременно в нескольких научных центрах – Москве, Ленинграде, Томске, Новосибирске и др. была принята к реализации концепция формирования территориальных автоматизированных систем управления.

В период 1990-х годов деятельность по решению задач в сфере региональной информатизации определялась противоречивыми тенденциями. С одной стороны, кардинальные политические, экономические, социальные изменения в обществе вызывали повышенный спрос на информационные продукты и услуги. С другой стороны, значительно уменьшились как финансовые возможности потенциальных потребителей информационной продукции, так и государственная поддержка их производителей. При этом реализуемые в России проекты в рамках отдельных федеральных ведомств были слабо скоординированы между собой и не согласовывались с программами информатизации регионов.

В указанный период в вопросах информатизации систем территориального управления не были определены приоритеты, не была четко определена информационная политика региональных органов власти; финансирование работ производилось эпизодически; отсутствовала система показателей оценки эффективности территориальной информатизации. Внедрение информационных технологий управления производилось фрагментарно, путем автоматизации отдельных участков работы территориальных органов управления. Однако и в это время было создано значительное количество информационных систем, автоматизирующих отдельные функции управления финансами, ведения информационных реестров и др. Многие из данных систем успешно работают и в настоящее время, например, «1С: Предприятие» [5, 7].

Мощным импульсом ускоренного развития отрасли ИКТ в 2000-е годы в нашей стране стала реализация федеральной целевой программы «Электронная Россия (2002–2010 годы)», в рамках которой осуществлялось финансирование мероприятий по внедрению информационно-коммуникационных технологий в хозяйственные процессы. В соответствии с данной программой в большинстве регионов России были разработаны собственные программы информатизации. В рамках последних велась работа по созданию стратегических, отраслевых, межотраслевых, локальных информационных систем социально-экономического развития территории.

Работа *стратегических* информационных систем направлена на обеспечение процесса принятия решений органами государственной власти региона. Можно привести в качестве примера информационные системы, обеспечивающие работу ситуационных центров.

*Межотраслевые информационные системы* содержат данные по комплексам экономического развития, социальной защиты, строительству, инвестициям и др. Состав межотраслевых информационных систем в зависимости от иерархического уровня, территориальной и отраслевой специфики может быть различным. В качестве примера считаем возможным привести информационные системы экономического планирования, статистики, инвестиционного проектирования.

Осуществление отдельных функций территориального управления по социально-экономическому развитию, бюджету и финансам, имуществу и землепользованию, предпринимательству, охране окружающей среды, производственно-хозяйственной, внешнеэкономической деятельности производится в рамках работы *отраслевых информационных систем*.

На отраслевом уровне решаются проблемы, стоящие перед совокупностью организационных подразделений, входящих в систему регионального управления, объединенных по общности цели, признаку однотипности выполняемых технологических процессов, по связи в едином технологическом процессе. Отраслевые информационные системы созданы в отдельных структурных подразделениях органов государственной власти субъектов Российской Федерации с целью повышения качества их деятельности. Например, автоматизация взаимодействия с организациями и населением по принципу «единого окна».

*Локальные информационные системы* направлены на автоматизацию деятельности отдельных организаций.

Наряду с этим за прошедший период в большинстве регионов России были созданы *базовые информационные системы*, автоматизирующие отдельные типовые направления деятельности и различные офисные технологии для всех уровней территориального управления. Например, информационные системы земельного кадастра и объектов недвижимости, управления природопользованием, транспортного комплекса и др.

В настоящее время на федеральном уровне решаются вопросы информационно-коммуникационного пространственного управления: законодательное обеспечение развития ИКТ в стране, вопросы информационно-консультационной, методической, организационной и финансовой поддержки регионов в этом направлении и др.

На уровне субъектов Российской Федерации прорабатываются, в том числе вопросы управления развитием региональных информационных систем и ресурсов. Это происходит с учетом возможностей и

условий развития каждого конкретного региона с целью интеграции региональной и федеральной информационно-технологической инфраструктуры и формирования общего национального информационно-коммуникационного пространства [4, 8].

Развитие региональных информационных систем происходит в сфере производства (информационные системы обеспечения промышленно-производственного процесса), товарно-денежного обращения (информационные системы обеспечения движения товаров и услуг в регионе), финансово-кредитной сфере (информационные системы обеспечения движения финансовых потоков), функциональной сфере (информационные системы обеспечения информационной открытости органов власти в регионе), сфере инноваций (информационные возможности обеспечения квалифицированными кадрами в сфере IT-технологий); социальной сфере (информационные системы обеспечения домохозяйств комплексом IT-услуг в регионе) и др. [3, 8].

Учитывая изложенное, основными направлениями совершенствования информационных систем с целью повышения эффективности территориального управления являются:

- расширение внедрения ИКТ в социально-экономические процессы на территории региона, в том числе развитие системы электронной торговли, электронных платежных систем, повышение эффективности функционирования государственного управления, создание архитектуры «электронного правительства» в регионе;<sup>1</sup>

- предоставление экономическим агентам возможности широкого использования информации для повышения эффективности их деятельности;

- обеспечение информационной поддержки функционирования процессов сбора информации, подготовки принятия управленческих решений, контроля ожидаемых результатов;

- интеграция региональных информационных систем с российским и мировым информационным пространством.

Значительный экономический эффект от работы информационных систем, особенно стратегических, в субъектах Российской Федерации связан с обеспечением более качественного, своевременного и комплексного решения задач использования материальных, трудовых, финансовых и иных территориальных ресурсов, а также прогнозированием и планированием социально-экономического развития региона.

На межотраслевом уровне управления создание информационных систем направлено на повышение эффективности работы совокупности отраслей, взаимодействующих между собой посредством производственно-хозяйственных связей и объединенных по принципу общей цели производства продукции или услуг. Одним из факторов экономической эффективности на этом иерархическом уровне является уменьшение потерь, связанных с недостаточной координацией и синхронизацией производственно-хозяйственной деятельности отраслей на определенной территории [7].

На отраслевом уровне управления информатизация позволяет обеспечить более рациональное использование ресурсов за счет оптимизации планово-управленческих решений, проведения вариантных расчетов, повышения оперативности управления в масштабе всей отрасли.

Для информационных систем локального уровня производственной сферы и сферы услуг факторы экономической эффективности определяются, прежде всего, сокращением прямых потерь ресурсов и потерь от недоиспользования основных производственных фондов. Это достигается за счет улучшения технико-эксплуатационных и экономических показателей деятельности организации, а также автоматизации технологического процесса обработки информации [8].

Таким образом, вопросы, связанные с повышением эффективности управления региональной экономикой посредством использования информационных систем в рамках регулирования развития хозяйственных процессов, в настоящее время являются чрезвычайно актуальными. Это обусловлено, в том числе необходимостью обеспечения рационального использования имеющихся в регионах ресурсов, эффективной реализации потенциала территории и использованию преимуществ межтерриториального взаимодействия. Направления и конкретные мероприятия, направленные на активизацию внедрения ИКТ в производственные процессы на региональном уровне, не могут не вызывать к себе повышенного внимания как со стороны научных организаций, бизнес-сообщества, органов государственной власти, так и со стороны общественности.

#### Примечание

1. С 2002 г. первоочередным направлением государственной политики региональной информатизации явилось создание и обеспечение функционирования электронного правительства региона как комплекса информационных систем и ресурсов, обеспечивающих поддержку деятельности органов государственной

власти субъекта Российской Федерации, органов местного самоуправления, предприятий и организаций, находящихся в их ведении и объединяющих их на основе общей информационно-технологической инфраструктуры региона.

### Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Информационное общество (2011 - 2020 годы)» от 15 апреля 2014 г. № 313 // СПС «Гарант».
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации «Об утверждении Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2025 года от 1 ноября 2013 г. № 2036-р // СПС «Гарант».
3. Гумерова Г. Шаймиева Э. Современные подходы к формированию инновационно-технологических систем региона // Инвестиции в России. № 2. 2011. С. 40 – 44.
4. Демидов В.А. Лебедева Н.Н. Олейник О.С. Региональная инновационная система. Потенциал и тенденции развития. Монография. Волгоград. Изд-во Волгоградского государственного университета. 2008.
5. Дорошев Д.В. Корнеев О.Е. Элементы автоматизации в коммерческой деятельности // Инновационное развитие экономики России: матер. Всерос. науч.-практ. конф., посвященной 70-летию Омского государственного технического университета. Омск: Изд-во ОмГТУ. 2012. С. 183 – 186.
6. Казаков К.В. Носачевская Е.А. Роль информационно-коммуникационных технологий в решении актуальных вопросов научного обеспечения экономики региона // Управленческое консультирование. – 2013. – № 9 (57). – С. 91-96.
7. Логинов В.Н. Информационные технологии управления: учебное пособие/ В.Н. Логинов – М.: КНОРУС. 2008.
8. Юрьева А.А. ИКТ в социально-экономическом развитии региона: постановка вопроса // Международный научно-исследовательский журнал. 2012. № 1 (1).

### Капустина Н.В. ©

К.э.н., Московский государственный университет технологий и управления,  
им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)

## ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Любая организация как объект управления включает в свой состав множество производственных, экономических, технологических, финансовых, социальных, инфраструктурных элементов, находящихся в тесном взаимодействии друг с другом. Особенность их взаимосвязей характеризуется их мобильностью, тенденцией к изменению и развитию [5, 609-613].

Эффективность деятельности предприятий зависит во многом от соблюдения принципов развития, рационального построения организации управления, оптимальности решений, принимаемых предприятием, возможности руководящего аппарата предвидеть риски, умения создавать слаженную единую команду, которая будет работать на достижение высоких результатов, и создавать достойный имидж [3, 651-654].

Успешному внедрению новой системы управления способствует сочетание доверия, доброжелательства и делового общения среди управляющих и управляемых работников и подчинения всего персонала достижению общей цели предприятия [2, 427-431].

В современных условиях хозяйствования принятие и реализация управленческих решений подвержена действию объективно существующей и принципиально неустранимой неопределенности, опасности, возможности тех или иных отклонений от сформулированных первоначально целей. Любое проявление неопределенности может задержать наступление событий, изменить их содержание или количественную оценку, либо вызвать нежелательное развитие событий, как прогнозируемое, так и неожиданное, что повлечет за собой отклонение от цели, ради достижения которой принимались решения.

Базисом для любого из этих процессов развития предприятия должно быть соблюдение и обеспечение достижений поставленных целей [4, 614-618]. Четкая постановка целей и разработка стратегии их реализации позволяет сконцентрировать внимание на главном, определить необходимые

ресурсы и резервы, поставить перед работниками конкретные задачи по их достижению, а также снизить уровень риска, в связи с чем, следует использовать современные методы снижения рисков [8, 740-743].

Данная система позволяет руководителям различных уровней управления своевременно выявлять ситуации непредвиденного характера и на их анализе вносить корректировки в свои действия, что позволяет избежать нежелательных отклонений и риска [6, 442-445].

На практике руководители часто принимают решения, опираясь только на личный опыт и интуицию. Вопросы, связанные с понятием риска, его оценкой и управлением мало знакомы руководителям всех уровней менеджмента.

Наиболее сложной областью деятельности в управлении экономическими рисками, как показало изучение, является выработка теоретических и практических методов их снижения. Повышенная неопределенность работы предприятий обусловлена постоянно изменяющимся экономическим состоянием партнеров по бизнесу, нестабильностью кредитно-финансовой системы, значительными колебаниями потребительского спроса и целым рядом других факторов. Поэтому от методов управления и принятия оптимальных управленческих решений зависит эффективность работы хозяйствующих субъектов [1, 64-69].

В настоящее время в литературе представлено множество подходов к понятию и «управление рисками».

Хохлов Н.В. определяет управление рисками, как «многоступенчатый процесс, который имеет своей целью уменьшить или компенсировать ущерб для объекта при наступлении неблагоприятных событий. Важно понимать, что минимизация ущерба и снижение риска – не адекватные понятия. Второе означает либо уменьшение возможного ущерба, либо понижение вероятности наступления неблагоприятных событий. В то же время существуют различные финансовые механизмы управления, например, страхование, которые обеспечивают компенсацию ущерба, никак не влияя ни на его размер, ни на вероятность наступления» [7, 239].

Управление рисками представляет собой систему управления рисками и экономическими, точнее, финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого решения.

Рассмотренные выше понятия определяют управление рисками с точки зрения теории конфликта. Другими словами, понятие «управление рисками» появляется лишь тогда, когда появляется проблема, которую надо решать. В данной статье предлагается рассмотреть эти понятия с точки зрения теории хаоса, то есть рассмотреть не только проблему, которая может возникнуть, а также ее последующее развитие, влияние на другие показатели системы и на деятельность всего предприятия в целом.

*Управление рисками* как систему экономических отношений, направленную на снижение неопределенности в ситуации конкретного выбора, а также на прогнозирование и оценку стратегической перспективы развития организации в результате влияния факторов риска на ее деятельность. В такой ситуации имеется возможность оценить вероятности достижения желаемого результата (добавочной прибыли), неудачи (потери) и отклонения от цели, содержащиеся в выбранных альтернативах, а также проведение мероприятий, направленных на понижение вероятности наступления рисков событий и уменьшение вероятности выведения системы из равновесия.

С целью решения проблемы, поставленной автором в данном определении необходим системный подход к управлению рисками. Рассмотрим основные принципы системного подхода к управлению рисками в организации.

Система управления рисками, как и всякая система, состоит из объекта и субъекта управления. В качестве управляемого объекта здесь выступает организация, ее экономические отношения с другими хозяйствующими агентами, рабочие и служащие предприятия, действующие на производственные и технологические процессы информационные потоки.

Как показало исследование, в состав методов снижения рисков целесообразно включить такие их виды, как: формирование специалистов с мышлением быстрого поиска путей ликвидации рисков; создание совместных рынков продажи аналогичной продукции нескольких предприятий одного или нескольких близлежащих регионов по одной и той же цене; создание центров ответственности по основным, наиболее часто повторяющимся рискам; управление конкурентоспособностью продукции и другие [1, 64-69].

Управляемой переменной является расчетная величина – уровень риска. Управляющая часть или субъект управления, в этой подсистеме – специальная группа людей (подразделение или сотрудник предприятия, пользующийся услугами профессиональных консультантов), которая на основе полученной информации, используя различные методы теории риска, разрабатывает мероприятия – управляющие воздействия для снижения уровня риска или удержания его в допустимых пределах.

Являясь открытой системой, с одной стороны, система управления рисками представляет собой часть экономической системы, включающей в себя все элементы, характеризующие данную социально-экономическую формацию, а с другой – подсистему, объединяющую все процессы, происходящие в организации и виды деятельности, связанные между собой как горизонтальными, так и вертикальными взаимодействиями.

Система управления рисками должна отвечать ряду условий, присущих любой системе и именно экономическим системам. Первый и основной принцип системного подхода – принцип интеграции.

От принципа интеграции идет цепь производных принципов, главные из которых – целостность объектов и комплексность их анализа. Система управления рисками – это целостный комплекс организационно и функционально связанных элементов, ориентированный на общую оценку совокупности всех видов и факторов риска и управлением процессами способными минимизировать влияние факторов риска на систему с учетом характера взаимосвязи между этими рисками.

Комплексность системы управления рисками заключается в необходимости учета сложности объекта управления (совокупности рисков), включая взаимосвязь между рисками, всевозможные последствия проявления риска и особенности влияния предлагаемых процедур на риск (в том числе ситуаций, когда борьба с одними рисками порождает другие).

Система управления рисками, как и любое другое сложное социально-экономическое явление, развивается, подчиняясь законам диалектики, благодаря внутреннему динамическому взаимодействию противоречий внутри нее самой, обеспечивая тем самым свое внутреннее развитие. Противоречия между мышлением и практической деятельностью, целью и результатом возникают постоянно и требуют своего разрешения.

Стремление организации к максимальному удовлетворению своих потребностей (снижение издержек, поиск новых рынков сбыта, получение прибыли и т.д.) порождает конкурентную борьбу между ними, так как данные потребности могут удовлетворяться за счет и посредством их ограничения или ликвидации у других субъектов хозяйствования. Постановка целей, формулировка задач, определение путей развития системы управления рисками является разрешением объективного противоречия между существующим состоянием системы управления рисками и перспективами ее развития. Разрешение данного противоречия на определенный момент времени не означает его полного устранения, оно может возникнуть в новых условиях, определяя новые задачи, требующие принятия новых соответствующих решений.

Следует отметить, что эффективная система управления рисками организации должна строиться на трех основных принципах, присущих любой экономической системе – принцип интеграции, целостности и комплексности. Система управления рисками также должна содержать в себе элементы способные разрешать противоречия, возникающие в процессе ее развития, так как она развивается по законам диалектики.

### Литература

1. Минаева Е.В. Методические основы выбора методов снижения рисков на предприятиях [Текст]/ Минаева Е.В., Травинкина О.С.// Микроэкономика. – 2010. №3. – с. 64 – 69.
2. Минаева Е.В. Современные стратегии управления организацией в соответствии с требованиями рыночной экономики. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 1 ч. 3. – с. 427 – 431
3. Огнева Т.В. Принципы построения организационной структуры предприятиями. [Текст] /Огнева Т.В.// Экономика и предпринимательство. 2013, № 9 (38). – с. 651 – 654
4. Проскурина З.Б. Диверсификация как один из элементов экономического роста. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с. 614 – 618.
5. Рябова Т.Ф. Приоритеты использования компетентного подхода для инновационного развития экономики. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с. 609 – 613
6. Рябова Т.Ф. Контроль качества, как основа конкурентоспособности продукции на рынке. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 1 ч. 3. – с. 442 – 445
7. Хохлов Н.В. Управление риском: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999 – 239 с.
8. Юткина О.В. Реструктуризация, как эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятий. [Текст] / Юткина О.В., Маслюкова Е.А., Огнева Т.В.// Экономика и предпринимательство. 2013, № 12 ч. 2 (41-2). – с. 740 – 743.

**Кисель О.В.** ©

Аспирант, Самарский государственный аэрокосмический университет  
имени академика С.П.Королева.

## **ОПЦИОН КАК ИНСТРУМЕНТ СРОЧНОГО РЫНКА: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ОЦЕНКИ**

**Ключевые слова:** опцион, цена опциона, модель Блэка-Шоулза, метод Монте-Карло, биномиальная модель

Опционный контракт – это договор, в соответствии с которым одна из его сторон, называемая владельцем (или покупателем), получает право купить (продать) какой-либо актив по установленной цене до определенной в будущем даты или на эту дату у другой его стороны, называемой подписчиком (или продавцом), или право отказаться от исполнения сделки с уплатой за эти права подписчику некоторой суммы денег, называемой премией. Опцион, который даст право купить актив, называется опционом на покупку или опционом колл, или просто коллом. Опцион, который дает право продать актив, называется опционом на продажу или опционом пут.

Опцион имеет срок действия, который ограничен датой экспирации, т.е. датой окончания срока действия. В зависимости от даты исполнения опциона он может быть либо американским опционом, либо европейским опционом. Американский опцион может быть исполнен в любой момент времени, включая дату экспирации. Для европейского опциона даты исполнения и экспирации совпадают, а для американского опциона эти даты могут не совпадать [1, 127-128].

Опционы делятся на биржевые и небиржевые. Биржевые опционные контракты заключаются только на биржах и имеют в основном краткосрочный характер, т.е. сроки их действия очень редко превышают один год. Небиржевые опционы по механизму своего обращения имеют более свободное регулирование. Небиржевые опционы делятся на краткосрочные (срок действия до одного года) и долгосрочные. Долгосрочные опционы делятся на однопериодные и многопериодные. Однопериодные опционы – это опционы, момент расчета либо исполнения по которым совпадает с окончанием срока их действия. Многопериодные опционы – это опционы, в течение срока действия которых существует несколько дат исполнения опциона.

Актив, который лежит в основе опциона, всегда имеет две цены: текущую рыночную цену, или цену спот, и цену исполнения, зафиксированную в опционе, по которой последний может быть исполнен. Ценой самого опциона является его премия, а не цена актива, лежащего в основе опциона. Цена опциона может быть рассчитана с использованием трех известных формул оценки опционов: модели Блэка-Шоулза, метода Монте-Карло или биномиальной модели.

Модель ценообразования опционов Блэка-Шоулза – это модель, которая определяет теоретическую цену на европейские опционы, подразумевающая, что если базовый актив торгуется на рынке, то цена опциона на него неявным образом уже устанавливается самим рынком. Данная модель получила широкое распространение на практике и может также использоваться для оценки всех производных бумаг.

Согласно Модели Блэка-Шоулза, ключевым элементом определения стоимости опциона является ожидаемая волатильность базового актива. В зависимости от колебания актива, цена на него возрастает или понижается, что прямопропорционально влияет на стоимость опциона.

Опцион рассматривается как функция следующих элементов:

Цена базового актива и цена страйк (цена исполнения). Наиболее важный фактор, влияющий на цену опциона – соотношение между ценой лежащего в основе опциона актива и ценой страйк. Это соотношение определяет статус опциона и внутреннюю стоимость опциона.

Время, остающееся до даты истечения опциона. Время работает против покупателя опционов, так как цена опционов вне денег снижается ускоренными темпами с приближением даты их истечения.

Степень колебаний (волатильность). Этот показатель отражает подверженность базового актива ценовым колебаниям.

Дивиденды. Повышенные дивиденды сокращают цену опционов колл и увеличивают цену опционов пут, потому что выплата дивидендов сокращает цену лежащих в основе опциона акций на сумму дивиденда. Дивиденды увеличивают привлекательность покупки и держания акций по сравнению с покупкой опционов колл и хранением резервов наличности.

Уровень процентных ставок. Растущие процентные ставки увеличивают форвардную цену базовых акций, рассчитываемую как сумма цены акции и ставки по безрисковым активам на период действия опциона. Форвардная цена в модели – стоимость акции на дату истечения опциона.

Формула 1 использует четыре переменные: срок действия опциона, цена, уровень процентных ставок и степень рыночных колебаний.

$$C = SN(d_1) - Ke^{(-rt)}N(d_2), \quad (1)$$

где  $C$  – премия по опциону;

$S$  – текущая цена акций (цена спот). Это цена акций с учетом минимального требуемого темпа роста стоимости бизнеса.

$N(d_1)$  – кумулятивное стандартное нормальное распределение;

$d_1$  – величина, рассчитанная по формуле 1.1:

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{K}\right) + \left(r + \frac{s^2}{2}\right)t}{s\sqrt{t}}, \quad (1.1)$$

$K$  – цена исполнения опциона (цена страйк);

$e$  – экспонента (2,7183);

$r$  – процентная ставка по безрисковым активам;

$t$  – срок действия опциона или срок реализации программы мотивации;

$N(d_2)$  – кумулятивное нормальное стандартное распределение;

$d_2$  – величина, рассчитываемая по следующей формуле 1.2:

$$d_2 = d_1 - s\sqrt{t}, \quad (1.2)$$

$S$  – годовое стандартное отклонение цены базовых акций (историческая волатильность). Рассчитывается через умножение стандартного отклонения цены за несколько дней на квадратный корень из 260 (количество торговых дней в году) [2,161-162].

Модель Блэка-Шоулза строится на некоторых допущениях, что не позволяет считать ее абсолютно объективной.

Метод Монте-Карло заключается в оценке математического ожидания выплаты, которую сгенерирует опцион для его владельца, путем многократного генерирования возможных ценовых путей движения акции. Оценка опциона методом Монте-Карло выглядит следующим образом: рассчитывается, какую выплату в среднем сгенерирует опцион в дату истечения [3,2].

Генерирование случайного значения будущей цены акции происходит с помощью формулы 2.

$$S_t = S_0 \times \exp\left(\left[\mu - \frac{1}{2} \times \sigma^2\right]t + \sigma\sqrt{t} \times N_{0,1}\right); \quad (2)$$

где  $t$  – будущий момент времени в годах ( $t = 0$  – текущий момент времени,  $t = 1$  – время через 1 год);

$S_t$  – цена акции в будущий момент времени  $t$ ;

$S_0$  – текущая цена акции;

$\mu$  – математическое ожидание доходности акции, выраженной в процентах годовых (ожидаемая доходность акции);

$\sigma$  – стандартное отклонение доходности акции, выраженной в процентах годовых (волатильность);

$\exp(x)$  – функция экспоненты, т.е. число 2,72, возведенное в степень  $x$ ;

$N_{0,1}$  – случайная величина, имеющая стандартное нормальное распределение (с нулевым матожиданием и стандартным отклонением, равным нулю).

Всю часть формулы, которая находится внутри  $\exp$ , можно считать случайной доходностью акции. Данная формула соответствует общепринятой модели движения цены акции. Математически формула является решением стохастического дифференциального уравнения, описывающего движение цены акции.

Оценка опциона методом Монте-Карло происходит по плану:

Генерирование случайной будущей цены акции на дату истечения опциона, с использованием безрисковой ставки в качестве ожидаемой доходности акции.

Расчет выплаты по опциону при данной цене акции. Шаги 1 и 2 образуют одну итерацию. Результатом итерации является значение случайной величины.

Шаги 1 и 2 повторяются много раз, например, 1000.

Рассчитывается среднее значение выплаты по опциону.

Среднее значение выплаты дисконтируется по безрисковой ставке, а полученный результат – оценка справедливой стоимости опциона.

Таким образом, в соответствии с методом Монте-Карло стоимость опциона – это дисконтированное значение математического ожидания выплаты по опциону, рассчитанное при ожидаемой доходности акции, равной безрисковой ставке.

Биномиальная модель оценки внутренней (теоретической) цены опциона в текущий момент строится на простейшем допущении о поведении цены исходного актива. Представление модели обычно строится для европейского опциона, который может быть исполнен в день погашения. Если в качестве актива рассматривается акция, то предполагается, что дивиденд по ней не выплачивается в течение срока действия опциона. Для каждого периода времени существуют только две возможности движения цены актива: вверх до значения  $S_u$  (up) или вниз до значения  $S_d$  (down). Предполагается известной вероятностью изменения цены: вероятность  $p$  для  $S_u$  и вероятность  $(1-p)$  для  $S_d$ . [4,271]

Цена опциона выводится методом формирования портфеля из исходных активов, доступных инвестору на рынке, который обеспечивал бы такой же денежный поток инвестору, что и колл-опцион. На рынке инвестору доступны исходный актив, на который создается право покупки (рассматривается колл-опцион), и безрисковые варианты инвестирования и займа. В результате арбитражных операций на совершенном рынке активы и портфели активов будут оцениваться по прогнозируемому денежному потоку и риску, связанному с получением этих потоков. Строя портфель с денежными потоками, как по опциону, можно утверждать, что цена опциона равна оценке портфеля. В противном случае инвестор получит арбитражный доход, покупая относительно дешевый альтернативный портфель и продавая относительно дорогой. Портфель должен воспроизводить характеристики колл-опциона (денежные потоки и риск). Портфель строится из исходных активов и безрисковых облигаций. Цена колл зависит от цены исходного актива. При цене актива  $S_u$  цена опциона равна  $C_u$  в момент  $t_1$ , а при цене актива  $S_d$  цена опциона  $C_d$ . Портфель включает: безрисковые облигации в денежном выражении  $B$ ; покупку исходных активов в количестве  $R$ . Это количество покупаемых активов определяется из соотношения 3.

$$R = \frac{C_u - C_d}{S_u - S_d}; \quad (3)$$

где  $R$  – количество исходных активов;

$C_u$  – цена опциона при цене актива  $S_u$  в момент времени  $t_1$ ;

$C_d$  – цена опциона при цене актива  $S_d$ .

Так как для однопериодного действия опциона, когда известны цены актива будущего периода, можно рассчитать цену опциона на конец периода, то может быть определено число покупаемых исходных активов и число безрисковых облигаций (портфель). Портфель создается для каждого временного периода (для каждого периода в модели определяются значения  $R_t$  и  $B_t$ ), что позволяет рассчитать оценку опциона. Конечным результатом итеративного процесса расчета оценки опциона будет оценка портфеля для  $I=0$ , составленного из  $K$  исходных активов и  $B$  безрисковых ценных бумаг [4,272].

$$\text{Цена колл} = S \times R - B. \quad (4)$$

где  $S$  – цена актива;

$R$  – количество покупаемых активов;

$B$  – привлеченные средства по безрисковым ценным бумагам.

### Литература

1. Алехин, Б.И. Рынок ценных бумаг [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 060400 «Финансы и кредит», Б.И. Алехин. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 461 с.
2. Твардовский, В.В Торговля на срочном рынке. Лекция 7 [Текст]: цикл лекций, В.В. Твардовский. – М.: ITinvest, 2009. – 20 с.
3. Глухов М.А. Оценка опционов методом Монте Карло // Futures & Options. – апрель 2009. – № 4. – С.38 – 41.
4. Фельдман, А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты [Текст]: учебник, А.Б. Фельдман. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 316 с.

УДК 338.27

**Круглов И.В.** ©

Кандидат экономических наук, доцент  
Липецкий государственный технический университет

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ ПРОГНОЗНОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современных условиях перехода к рыночной модели экономики России возникает новый уровень неопределенности, нестабильности и изменчивости организационно-экономической среды, что вызывает необходимость пересмотра философии управления и планирования, поиска новых методов и способов управления производственными процессами на уровне машиностроительного предприятия.

Усложнение производственных процессов и рост нестабильности обуславливают потребность разработки и принятия решения тогда, когда из внешней среды поступают слабые сигналы, что и способствует широкому распространению концепции инкрементального планирования. Основным принципом инкрементального планирования определяет способ действия, который связан с выбором позиции ограниченной рациональности вместо определения оптимальных параметров функционирования управляемой системы. В связи с этим в новых условиях хозяйствования возрастает роль и значение долгосрочного стратегического планирования и прогнозирования. В системе долгосрочного планирования закладывается основной принцип экстраполяции исторически сложившихся тенденций роста. В то же время в системе стратегического планирования вначале должен быть проведен анализ перспектив машиностроительного предприятия, его шансы, а также отдельные экстремальные варианты, которые способны изменить сложившиеся тенденции [2, 7-9]. Параллельно исследуется конкурентная среда и устанавливаются приоритеты и распределение ресурсов между различными видами деятельности для обеспечения будущей стратегии. В этом варианте стратегическое планирование понимается как элемент управленческого процесса создания и поддержания стратегического соответствия между целями машиностроительного предприятия и его потенциальными возможностями. Реализация процессов долгосрочного планирования как элементов системы управления основывается на результатах прогнозирования, так как прогноз – это информация, передаваемая в системы управления для выработки и обоснования принимаемых управленческих решений. Вследствие этого возникает необходимость изучения не только вопросов прогнозирования, но и развития потребностей системы управления, отдельных управленческих задач и функций, в интересах которых разрабатывается прогноз.

Системный подход к решению проблемы управления требует использования таких методов, которые позволяли бы анализировать её, то есть систему управления, как единое целое, обеспечивали рассмотрение многих альтернатив, каждая из которых описывалась бы конкретным числом переменных, гарантировали бы измеримость различных вариантов и позволяли количественно отражать её неопределенность и изменчивость [1, 22-25]. Параметры качества управленческих решений связаны в первую очередь с количественной неопределенностью системы, то есть показателем энтропии, с оценкой степени риска вложений инвестиций, а также вероятностью реализации решений по показателям качества, затрат и сроков. Прогнозирование в системах управления в условиях неопределенности и изменчивости организационно-технической среды позволяет, с одной стороны, получить информацию о состоянии объекта или процесса в будущем, а с другой – включает и сам поиск решения, обучения в процессе поиска, сопоставления причин и следствий развития прогнозируемой системы.

Комплексные модели прогноза развития подсистемы машиностроительного предприятия, пригодные для практического применения должны включать:

прогноз внутренних условий развития системы;

прогноз внешних условий развития системы – состояния внешней среды;

прогноз входных и выходных элементов системы (табл.).

**Схематичное отображение модели прогноза**

Входные данные	Прогностические данные, отражающие внутренние условия развития системы	Выходные элементы
Потребности и спрос Капитал, инвестиции Развитие науки и техники Решение центральных органов, налоги Импорт Территориальные условия, конкуренция Сырье, материалы, энергия Машины, оборудование Подготовка кадров Уровень инфляции, валютные курсы	Производственные мощности Качество Рабочая сила Фонды. Производительность труда, совершенство технологических процессов, организация Мощности НИОКР Издержки, доходы, денежные потоки	Ассортимент Объем Качество Цена Экспорт Налоговые отчисления Доходы, денежные потоки Сбыт, параметры полей бизнеса, конкуренция

Внешний прогноз является стержневым элементом прогнозирования развития конкретной подсистемы, поскольку он в большей мере, чем «внутренний», позволяет сделать выводы, подготавливать суждения об условиях существования, структуре и необходимом поведении системы. Простая экстраполяция внутренних параметров системы часто не затрагивает самой сути её существования, поэтому их необходимо сопоставлять с показателями развития соответствующего окружения рассматриваемой системы.

Отдельные математически описываемые элементы системы обозначаются в качестве прогнозируемых величин (переменных или постоянных). Комплексная прогнозная модель развития подсистем машиностроительного предприятия реализуется в двух направлениях:

- построение математической модели прогноза для наиболее важных связей и переменных системы;

- разбивка её на субмодели.

К внешним условиям, определяющим развитие промышленной системы в перспективе, относятся:

- динамика потребностей и спроса, то есть общие условия сбыта и конъюнктуры рынка;
- тенденции развития науки, техники и технологии;
- динамика развития машиностроительных предприятий, специализирующихся на выпуске данной или конкурирующей продукции;
- общеэкономические прогнозы – изменение курса валют, ставки процента, валового продукта, уровня безработицы и других экономических индикаторов;
- прогноз социально-культурного развития общества – изменения в системе общественных ценностей, демографической ситуации;
- прогноз политико-правовой ситуации – состояние налогового и антимонопольного законодательства.

Прогноз состояния внешней среды, то есть ситуации, необходимой для планирования и управления, образует базу оценки альтернатив поведения машиностроительного предприятия под воздействием внешней среды. Сущность анализа и прогноза внешней среды и деятельности машиностроительного предприятия состоит в систематическом изучении и оценке контролируемых и неконтролируемых факторов, относящихся к предприятию. Основной его целью является получение необходимой планово-прогнозной информации. Параллельно определяются сильные и слабые стороны машиностроительного предприятия, а также возможности и риски, связанные с внешней средой [3, 27].

При прогнозировании внешней среды особое внимание уделяется анализу рынков, уровню конкуренции и технологий. В основе прогноза конъюнктуры рынка или прогноза спроса в узком смысле слова заложено следующее уравнение:

$$Y_{xi} = x_1 x_2 k, \quad (1)$$

где  $Y_{xi}$  – емкость рынка;  
 $x_1$  – число потенциальных потребителей;  
 $x_2$  – интенсивность спроса;  
 $k$  – уровень насыщения.

Подсистема  $x_1$  формируется из спроса: первичного, дополнительного; на обновление и модернизацию; на замену, а также отложенного. Интенсивность спроса  $x_2$  в первую очередь зависит от его эластичности от доходов и перекрестной эластичности спроса, качественных изменений спроса на товары производственного назначения. Особое значение для формирования модели функционирования машиностроительного предприятия в рыночных условиях имеет фактор времени. Так как при разработке прогноза необходимо установить, к какому типу процессов роста прогнозируемое явление имеет отношение. Что в свою очередь обуславливает и выбор методов и моделей прогнозирования.

В общем виде при прогнозировании экономических процессов можно воспользоваться следующей функцией:

$$Y_{t+L} = f(a y_t x E_{n+L}), \quad (2)$$

где  $Y_{t+L}$  – прогнозируемая величина на период упреждения, равный  $L$ ;

$y_t$  – базисная величина прогнозируемого процесса в период  $t$ ;

$a$  – коэффициент преобразования базисной величины в прогнозируемую без учета действия новых факторов;

$x$  – неизвестная величина, отражающая действие новых факторов в период  $(n + L)$ , в период  $t$  влияние их было незначительным или отсутствовало вообще;

$E$  – допуск прогнозов.

Приведенная основная формула разработки прогнозов (2) предполагает существование двух типов экстремальных процессов:

продолжающийся процесс, при условии, что  $x$  стремится к 0, то есть в этом случае сущность процесса определяется базисной величиной;

начинающийся процесс, связанный с действием новых факторов (рис.).

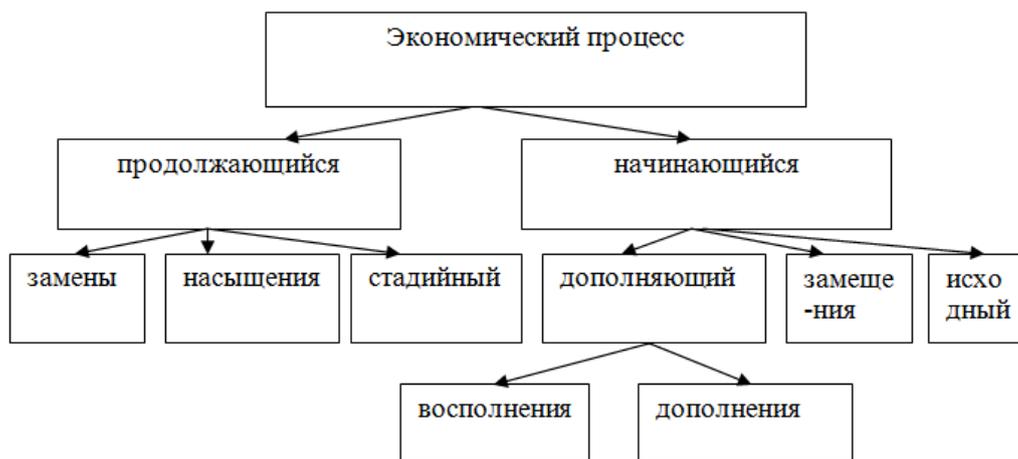


Рис. Типы процессов экономического роста

К первому типу относятся процессы замены, насыщения, стадийные и дополняющиеся, то есть явления, наступления которых прямо определяются предшествующим экономическим развитием. При прочих равных условиях наиболее надежными являются прогнозы замены, показатели которых базируются на инерционности развития (основные средства, потребительские товары длительного пользования, численность населения). В то же время для процесса насыщения на основе простой

экстраполяции не всегда можно установить пределы насыщения. При разработке дополняющих процессов необходимо выявить прямые причинные связи между различными потребительскими стоимостями. При этом в данной группе выделяются процессы восполнения и процессы дополнения.

Вторым элементом внешнего прогноза является прогноз научно-технического развития, где выделяют:

- Прогноз выявления и разработка качественно новых технических или технологических принципов;

- Прогноз дальнейшего совершенствования уже известных путей решения технической или технологической проблемы.

Прогнозирование цен как элемент внешнего прогноза тесно связано с прогнозом внутренних условий развития (издержки, производственные мощности, финансовые результаты).

Прогноз внутренних условий развития промышленной подсистемы направлен на установление соответствия развития исследуемой подсистемы с перспективным развитием связанных с ней других частных систем. Здесь особое место занимают прогнозные оценки производственных мощностей и издержек производства, так как они являются основными условиями изменения функционирования системы. На заключительном этапе анализа внутренних условий развития системы, связанных с издержками производства, разрабатывается прогноз условий финансирования и финансовых результатов, денежных потоков и резервов ликвидности функционирования изучаемой подсистемы.

Приведенный общий методологический подход к разработке комплекса внешних и внутренних параметров, используемых в моделях прогноза развития данной системы – машиностроительного предприятия, свидетельствует о многогранности вовлекаемых в расчеты круга вопросов. Анализ модели прогноза в приведенном варианте может быть базой определения альтернативы основополагающей стратегии поведения и основой для выработки и оптимизации управленческих решений.

### Литература

1. Горелова В.Л., Мельникова Е.Н. Основы прогнозирования систем. -М.: Высшая школа, 1986.- 285с.
2. Лузин Г.П., Павлов К.В. Соотношение рыночных и государственных методов экономического регулирования в условиях переходного периода. - Апатиты: Российская академия наук, 1993.- 178с.
3. Хан. Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. -М.: Финансы и статистика, 1997.- 800с.

**Кутин В.М.** ©

Кандидат экономических наук,  
Военная академия Генерального штаба ВС РФ, г. Москва

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ, ОБУСЛАВЛИВАЮЩИЕ ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ**

**Ключевые слова:** условие, фактор, межгосударственное экономическое противоречие, природные ресурсы, глобализация

В эпоху глобализации, растущей нестабильности различных регионов планеты и обострения конкуренции стран за право обладать природными ресурсами, в научной среде возросла актуальность исследования вопросов, связанных с познанием условий и факторов, обуславливающих возникновение и развитие противоречий между государствами в сфере экономики. Однако, работ по данной тематике немного, в связи с чем процессы зарождения и существования межгосударственных экономических противоречий, вплоть до их (противоречий) перерастания в военный конфликт, остаются малоизученными. При этом важное место в немногочисленных исследованиях занимает анализ факторов, под влиянием которых при определенных условиях характеризующиеся антагонизмом несовпадающие экономические интересы взаимодействующих государств выступают источником войн и вооруженных конфликтов. Наибольший интерес в данном контексте вызывают экономические условия и факторы.

Экономические условия (например, быстрые темпы роста экономик развивающихся стран, кризисы мировой и национальных экономик и др.) оказывают воздействие на хозяйственную деятельность общества. Они (экономические условия) делают возможным существование и развитие комплекса различных объектов (товаров, услуг, промышленности, сельского хозяйства и пр.) и субъектов (транснациональных корпораций, международных торговых организаций и др.), вовлеченных во взаимодействие друг с другом и в иные экономические процессы. Например, противоречия между Индией и Пакистаном, связанные с использованием водных ресурсов рек Джелам и Чинаб, развиваются в условиях постоянно растущей потребности экономик стран в чистой воде. По оценкам специалистов к 2025 году мировая потребность в этом ресурсе возрастет до 5,0 млрд. м<sup>3</sup> (в 1995 году этот показатель составлял 3,7 млрд. м<sup>3</sup>), а к 2050 году – 6,08 млрд. м<sup>3</sup> [8], что свидетельствует о перспективе усиления соперничества между Индией и Пакистаном за речные бассейны на спорных территориях Кашмир и Джамму.

Экономические факторы представляют собой движущие силы в сфере экономики, детерминирующие зарождение и движение межгосударственного экономического противоречия по фазам своего возникновения, развития и разрешения. В рамках настоящей статьи рассмотрим некоторые из экономических факторов.

1. Высокая энергоемкость экономики государств. В последние годы национальные экономики различных стран мира требуют все большие объемы полезных ископаемых для вовлечения в производственные процессы. Так, за 2000-2010 гг. увеличение мирового потребления первичной энергии составило 27,9% (с 9382 до 12002 млн. т н.э.), нефтяного сырья – 12,8% (с 3572 до 4028 млн. т н.э.), природного газа – 31,3% (с 2176 до 2858 млн. т н.э.) [6, 3]. К 2035 году прогнозируется рост мирового потребления энергоресурсов еще на 36% по сравнению с 2010 годом. При этом, среднегодовые темпы роста потребления первичных энергоресурсов на планете в период до 2035 года, по расчетам специалистов составят от 1,1% (прогноз Международного энергетического агентства) до 1,6% (прогноз Министерства энергетики США) [1, 54].

Наиболее востребованным топливно-энергетическим ресурсом в мире при производстве энергии остается нефть (около 50% в общей структуре ресурсов, потребляемых в ходе мирового производства энергии). Одним из основных ее потребителей является Китай, развивающаяся экономика которого ежегодно увеличивает объемы потребления всех видов топливно-энергетических ресурсов в среднем на 10-11% (240-250 млн. т н.э.). Китай находится в мире на пятом месте по нефтедобыче, вместе с тем ежегодно добываемый им объем нефти (примерно 190 млн. тонн) не позволяет удовлетворить растущие потребности страны в этом виде топлива. Это, в свою очередь, способствовало появлению стабильной зависимости Китая от импорта [3, 183; 6, 5; 7, 54].

В связи сокращением общемировых запасов невозобновляемых ресурсов и усилением нагрузки на окружающую среду, перед руководством многих государств стала задача разработки новых подходов к принципам и механизмам функционирования национальных энергетических предприятий с опорой на использование альтернативных источников энергии [5, 18-23]. Вместе с тем, ввиду высоких затрат на потребление таких источников, страны отказываются от их использования. Государства «делают ставку» на возврат к традиционным энергоносителям [4, 8], что усиливает борьбу за право обладать топливно-энергетическими ресурсами планеты и приводит к возникновению межгосударственных экономических противоречий.

2. Различия в запасах природных ресурсов государств. Существенные диспропорции в природно-ресурсных потенциалах различных стран мира в совокупности с глобальной конкуренцией за дефицитное сырье, приводят как к возникновению новых межгосударственных экономических противоречий, так и к обострению уже существующих. Так, в условиях ограниченности углеводородного сырья, актуальной проблемой для ряда стран в настоящее время стало обеспечение потребностей в топливе, поскольку объемы таких потребностей не соответствуют объемам добычи традиционной нефти. Например, в США, Китае и Бразилии в 2012 году дефицит традиционной нефти составил 793,6 млн. тонн.

Его восполнение осуществлялось за счет импорта. Однако, для того, чтобы обеспечить потребности своих экономик в топливе, США, Китаю и Бразилии потребовалось уплатить за импортируемое углеводородное сырье свыше 648 млрд. долларов (при стоимости нефти марки Brent 112 долларов за баррель или 817,6 долларов за 1 тонну). Такое положение дел определенно представляет собой угрозу для экономического развития этих стран [2, 131]. Поэтому, получение контроля над неосвоенными нефтегазоносными районами планеты, а также доминирование с опорой на военную силу (от ее демонстрации до применения) в регионах добычи углеводородного сырья и иных жизненно

необходимых природных ресурсов, является одним из приоритетных направлений деятельности политического руководства ведущих мировых держав и новых формирующихся «центров силы».

Природные ресурсы ограничены и даже многие страны, обладающие сегодня доказанными запасами полезных ископаемых, с течением времени вынуждены прибегать к их восполнению из различных источников. Например, в Пакистане при потребности экономики в 140 млн. баррелей нефти в год и закупаемых ежегодно около 110 млн. баррелей, весь объем доказанных запасов нефти (289 млн. баррелей) может быть израсходован примерно за 2,1 года. Кроме того, в Пакистане производится и потребляется каждый год примерно 23,8 млн. м<sup>3</sup> газа. В случае, если потребности пакистанской экономики не возрастут, то существующих газовых запасов хватит на 32 года.

Аналогично, в Индии ежегодно израсходуется 846 млн. баррелей нефти и 27,1 млрд. м<sup>3</sup> газа. Доказанных запасов нефти (5,8 млрд. баррелей) и газа (853,5 млрд.) при условии сохранения существующих масштабов потребления углеводородов, государству хватит на 6,8 и 31,5 лет, соответственно [9, 99-101; 6, 6-7].

Вместе с тем, темпы роста экономик Пакистана и Индии и активно протекающие в этих странах демографические процессы (рост населения), существенно увеличивают потребности в нефтегазовых ресурсах, что способствует быстрому сокращению имеющихся национальных запасов, а их восполнение возможно либо за счет разработки альтернативных источников энергии, либо за счет импорта топлива, либо за счет захвата новых территорий и акваторий, богатых требуемыми природными ресурсами. При этом, внимание государств, испытывающих ресурсный дефицит, обращено прежде всего на страны, в которых наблюдается избыток полезных ископаемых.

Таким образом, экономические условия и факторы детерминируют процессы возникновения и развития противоречий между странами в области экономики. От глубины познания механизма их (условий и факторов) действия зависит возможность регулирования межгосударственных отношений и разрешения существующих противоречий в экономической сфере без применения военной силы.

#### Литература

1. Байков Н.М. Мировая нефтяная промышленность: прогнозы развития до 2035г. // Мировая экономика и международные отношения. 2013. №3. С. 54-61
2. Байков Н.М., Байкова Е.Н. Перспективы разработки месторождений сланцевой нефти // Нефтяное хозяйство. 2013. №7. С. 131-135
3. Гладкий Ю.Н., Сухоруков В.Д. Экономическая и социальная география зарубежных стран: учебник для студ. учреждений высш. проф. образования. М.: Издательский центр «Академия», 2013. 400 с.
4. Логинов Е.Л. Атомный энергопромышленный комплекс в мировой энергетике: стратегические тренды в посткризисный период // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. №28. С. 2-10
5. Некрасов С.А. О необходимости построения энергоэффективной среды на основе комплексного подхода к энергоснабжению // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. №37. С. 14-25
6. Сергеев П.А. Современное развитие мировой энергетике: проблемы и перспективы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. №45. С. 2-9
7. Шевченко И.В. Ключевые тенденции и показатели развития глобального рынка нефти: стратегические приоритеты в посткризисный период / Шевченко И.В., Александрова Е.Н. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. №30. С. 54-60
8. Шишков Ю.В. Вызовы новой исторической эпохи. // Век глобализации. 2012. №1. С. 3-19
9. Язмурадов А. Проект США «Большая Южная Азия»: интересы стран Центральной Азии и ключевых региональных акторов // Центральная Азия и Кавказ. 2006. №5. С. 93-107

Лутовинова Е.А.<sup>1</sup>, Горячева Е.Д.<sup>2</sup> ©

<sup>1</sup>Студент, ФГБОУ ВПО «МГУПП», <sup>2</sup>кандидат технических наук, доцент,  
ФГБОУ ВПО «ГЦОЛИФК»

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СТАНДАРТОВ ISO СЕРИИ 14000 В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ. КОНЦЕПЦИЯ «ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫЙ РЕСТОРАН»

Сегодня все больше людей задумываются о том, что будет завтра, поэтому потребители стали более требовательны к предоставляемым услугам. Проблема экологии на сегодняшний день является глобальной, ведь она влечет за собой сокращение продолжительности жизни людей.

Отношение к окружающей среде со всей полнотой осознания ответственности – очень важный и актуальный пункт при ведении современного бизнеса в нашем мире. Стандарты ISO серии 14000 отвечают за создание системы экологического менеджмента на предприятии (СЭМ) в соответствии с циклом Деминга: Планирование (P) – Действие (D) – Контроль (C) – Анализ (A) и концепцией непрерывного улучшения.

Наличие сертификата соответствия требованиям стандартов ISO серии 14000 является важной характеристикой компании, которая способствует росту ее конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, имеет решающее значение при заключении контрактов на мировом рынке и оказывает благоприятное влияние на взаимоотношения бизнеса и общества [2, 220]. Более подробно преимущества внедрения стандарта ISO 14000 описаны в статье [1, 118] на примере косметической промышленности: это и эффективный расход ресурсов, минимизация потерь и издержек; воспитание работников с точки зрения экологического воспитания; снижение рисков нормативных и экологических штрафов и прочее.

В соответствии со стандартом ГОСТ Р ИСО 14001:2007, организация должна:

- 1) Разработать и внедрить СЭМ;
- 2) Определить экологическую политику;
- 3) Разработать, внедрить и поддерживать процедуры, связанные с экологическими аспектами организации;
- 4) Создать измеримые экологические цели и задачи программы с учетом законодательных и других требований;
- 5) Разработать и внедрить программы достижения целей;
- 6) Также документация включает: описание области применения СЭМ; описание основных элементов СЭМ и их взаимодействия; записи, соответствующие требованиям стандарта и записи для обеспечения результативного планирования, функционирования и управления процессами, которые связаны со значимыми экологическими аспектами;
- 7) Руководство организации должно обеспечить кадровые ресурсы, специальные знания, организационную инфраструктуру, технологию и финансовые ресурсы;
- 8) Высшее руководство организации должно назначить своего ответственного представителя для гарантии того, что СЭМ функционирует в соответствии с требованиями стандарта;
- 9) Поддерживать внутренний обмен информацией между различными функциями и уровнями управления организации. Внешний обмен информацией осуществляется по желанию организации;
- 10) Необходимо проводить регулярный мониторинг и измерения ключевых характеристик осуществляемых операций;
- 11) Оценка соответствия и работа с несоответствиями, корректирующие и предупреждающие действия;
- 12) Обеспечение внутреннего аудита с запланированной периодичностью;
- 13) Анализ со стороны высшего руководства на результативность, возможность улучшения, необходимость изменения СЭМ [3].

Политика качества ресторана обязательно должна быть помещена на видное место, чтобы каждый посетитель ресторана мог видеть сети и пути его развития. Это может быть хорошим маркетинговым ходом, который позволит увеличить популярность заведения.

Помимо внедрения данного стандарта в Ваш ресторан, можно порекомендовать создать экологически чистую и уютную обстановку, чтобы использовать данную задумку в качестве визитной карточки заведения общественного питания. На первый взгляд это может показаться очень сложной и

затратной идеей, но на самом деле это вовсе не так. Начать нужно с обычной рекогносцировочной оценки пространства, то есть необходимо визуально осмотреть весь интерьер и выделить сразу же бросающиеся в глаза материалы, которые не соответствуют экологическим критериям. Это могут быть как неэкологичные материалы, так и аппаратура, излучающая электромагнитные волны, проблемы недостаточной освещенности, плохой проветриваемости, слабой защиты от городского шума. Что можно посоветовать для решения всех этих проблем? Все самое простое! Использовать в интерьере деревянные окна с москитной сеткой от насекомых. Вешать шторы из «легких» тканей. Использовать звукоизоляционные материалы. Помнить о том, что бетонные стены вбирают влагу, а линолеум вырабатывает статическое электричество. Расставить зеленые растения, в том числе кактусы. Обязательно учесть, что некоторые комнатные растения являются биовампирами, например, монстера, и их нельзя размещать в помещениях с большим скоплением людей. Можно использовать специальные неприхотливые комнатные растения, которые не требуют частых пересадок и подкормок, например, сансевиерия, драцена, что облегчает уход за ними. Продумайте соответствующую цветовую гамму на уровне холодных и теплых цветов, можно рекомендовать использовать моющиеся обои. Используйте деревянную мебель или мебель из прессованных опилок, откажитесь от поролон, так как в нем созданы все благоприятные условия для жизнедеятельности клещей и блох.

Из повседневных рекомендаций для экологически чистого ресторана можно дать:

- 1) Влажная уборка, в том числе накрывать батареи влажной тряпочкой для увлажнения воздуха;
- 2) Не загромождать пространство лишними и ненужными вещами, много - не значит хорошо;
- 3) Помнить о том, что хрусталь – не лучшая посуда для пищи, так как поврежденный отколотый хрусталь выделяет свинец;
- 4) Разделить бытовые отходы потребления на отбросы (черный контейнер – пищевые отходы) и мусор, который состоит из отдельных контейнеров, обозначенных различными цветами:
  - зеленый – стекло
  - желтый – картон
  - оранжевый – пластиковые бутылки и пластиковые упаковки
  - красный – перерабатываемые отходы

Также хотелось бы порекомендовать создать в идеале интегрированную систему менеджмента (ИСМ) на базе ISO 9001:2008 и ISO 14001:2007 для функционирования этих стандартов как единого целого с целью достижения долгосрочного успеха путем максимального удовлетворения запросов потребителей.

В заключение хотелось бы сказать о том, что Ваш экологически чистый ресторан совместно с использованием международного стандарта ISO серии 14000 однозначно поможет регулировать и минимизировать экологическое воздействие пищевого предприятия на окружающую среду. Организация станет активным участником экологической политики, укрепит за предприятием благоприятный имидж, получит дополнительную возможность для участия в рекламных акциях, повысит доверие со стороны общества и правительственных структур.

### Литература

1. Горячева, Е.Д. Преимущества внедрения стандарта ISO серии 14000 в косметической промышленности / Е.Д. Горячева, Е.А. Лутовинова // Актуальные вопросы экономических наук: материалы III Международной научной конференции. – Уфа: Лето, 2014. – С. 117-118;
2. Кантере, В.М. Системы менеджмента безопасности и качества пищевых продуктов: Учебник/ В.М. Кантере, В.А. Матисон, Д.А. Еделев. М.: - Изд-во РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева, 2010, 295 с.;
3. ГОСТ Р ИСО 14001-2007 «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению».

**Маслюкова Е.А.<sup>1</sup>, Минаева Е.В.<sup>2</sup> ©**

<sup>1</sup>К.э.н., <sup>2</sup>д.э.н., <sup>2</sup>профессор,

Московский государственный университет технологий и управления, им. К.Г. Разумовского  
(Первый казачий университет)

## **ВЛИЯНИЕ ВЫВОЗА НАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ**

Длительный период становления рыночных отношений в России характеризуется оттоком капитала из страны, что влечет за собой рост негативных общенациональных последствий и формированием неблагоприятного мнения о стране на мировой арене.

Чистый отток капитала частными предприятиями и банками по итогам 2013 года вырос на 14% по сравнению с предыдущим периодом и составил 61 млрд. долларов, из которых более половины суммы составляют выплаты по внешним кредитам около 22 млрд. долларов приходится на чистый отток капитала через офшоры. Незаконный вывоз денежных средств происходит путем предоставления неточных или заведомо ложных данных о размерах экспортной выручки, особенно по топливным и энергетическим операциям, завышенной стоимости сделок по импорту, фиктивных авансовых платежей по импорту.

Согласно основам экономической теории капитал экспортируется из стран, обладающих его избытком, в страны с недостатком капитала. В случае с нашей страной ситуация прямо противоположная. В настоящее время дефицит свободных денежных средств наблюдается практически во всех отраслях промышленности и сельского хозяйства. Однако это не приводит к стремлению законных владельцев капитала инвестировать его внутри страны, так как собственники заинтересованы не только в сохранении своего капитала, но и его приумножении, получении высоких доходов. Невозможность эффективного инвестирования внутри страны обусловлена рядом причин:

- нестабильность в экономической и политической сферах,
- неблагоприятный инвестиционный климат, основанный на несовершенстве законодательства, высокий риск инвестирования
- высокий уровень криминализации и коррумпированности экономики,
- высокий уровень налоговых ставок для предпринимателей и производителей,
- высокий уровень станового кредитного риска;
- недоверие к национальной валюте, возможная девальвация рубля и др.

В целях сохранения активов и доходов компаний собственники капитала используют преимущества СЭЗ, в том числе офшорных. Освобождение от налогов, либо сильно сниженные налоговые ставки, освобождение от высоких таможенных тарифов, валютного контроля, экспортных и импортных квот, упрощенная процедура регистрации, высокий уровень банковской и коммерческой секретности, свободный вывоз прибылей, низкий уровень уставного капитала гарантируют достаточно стабильный приток в офшорные зоны доходов российских компаний и высоко обеспеченной части населения.

Это негативно сказывается на экономическом показателе страны из-за сокращения поступлений от таможенного обложения, которые являются одной из масштабных статей доходной части бюджета РФ [1, 202-206].

Наряду с этим в современных условиях необходимо укреплять уровень федерализма, чтобы правительство страны имело реальную возможность влиять и вовремя устранять недостатки в части распределения национального достояния путем регулирования и реформирования налогового законодательства, повышения уровня жизни населения [2, 213-217].

Прогрессирующий рост накопленного капитала из России в офшорных центрах усиливает проявление негативных тенденций в социально-экономической сфере страны, в частности: сокращаются ресурсные возможности страны, необходимые для устойчивого развития экономики; затягивается процесс финансовой стабилизации кредитно-денежного и валютного рынка; усиливается зависимость от иностранных займов и кредитов; нарастает угроза критического роста издержек по обслуживанию внешнего долга; снижается уровень благосостояния общества.

Декапитализация экономики страны предопределяет проявление и развитие следующих негативных последствий:

- дестабилизация политической ситуации в обществе, предлагающей низкие гарантии сохранности вложенного капитала;
- снижение уровня экономической независимости, особенно в промышленной сфере;
- необходимость использования внешних заимствований в целях покрытия отрицательного сальдо платежного баланса, что опасно увеличением суммы внешней задолженности, увеличением объема средств по ее обслуживанию и снижением золотовалютных резервов;
- сокращение объемов финансирования государственных и частных инвестиционных программ, стимулирующее дальнейшую стагнацию экономики;
- утрата научно-технического и производственного потенциала, замедляющее переход к более высокому уровню технологического уклада;
- уменьшение объемов инвестирования реального сектора экономики, в том числе кредитование АПК;
- сокращение объема кредитно-денежных операций между российскими банками и производителями, потеря контроля над денежной массой, дестабилизация финансового рынка в целом;
- рост безработицы, особенно в региональных промышленных центрах;
- рост благосостояния узкого круга собственников капитала и небольшой части приближенных к ним граждан наряду со снижением уровня доходов большей части населения страны;
- снижение финансирования государственных социальных программ в сфере здравоохранения, образования, развития культуры и спорта
- рост экономических преступлений и коррупции и проч.

Решение задачи сокращения экспорта капитала, наряду с разработкой законодательных актов по усовершенствованию регулирования внешнеэкономической деятельности, в развитых экономиках мира находит в создании благоприятных условий для привлечения прямых иностранных инвестиций в страну. Воздействие на привлечение капитала возможно путем осуществления комплекса мер на государственном и региональном уровнях.

Государственные усилия необходимо направить на:

- установление контроля безопасности над иностранными инвесторами с целью защиты национальных интересов при процессах реструктуризации отечественных предприятий;
- применение ускоренной амортизации, реформирование законодательной и налоговой систем для создания благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса;
- оптимизация процедуры получения льготной государственной финансовой помощи для предпринимателей реального сектора экономики, особенно функционирующих в сфере АПК;
- создание дополнительных инновационных и промышленных СЭЗ в центральной части страны.

На местном уровне так же необходимо создавать условия по стимулированию инвестиций. Географические, климатические, исторические, экономические особенности развития регионов формируют специфические формы предоставления льготных условий для инвесторов и предпринимателей в каждом отдельном случае. В частности:

- создание различных налоговых льгот для инвесторов, осуществляющих строительство или модернизацию предприятия;
- предоставление льготных субсидий и займов региональным предприятиям, производящим уникальную продукцию, пользующуюся спросом на внутреннем и внешнем рынках;
- предоставление бесплатных земельных участков для создания и расширения производственных и научно-исследовательских центров в регионах;
- содействие повышению квалификации работников и снижению уровня безработицы;
- защита интересов собственников предприятий, расширяющих производственные мощности и привлекающих дополнительную рабочую силу, проживающую на прилегающей к предприятию территории;

В условиях рыночных отношений России, усиления влияния на развитие экономики финансового капитала, повсеместного владения имуществом собственниками правительству страны необходимо принять закон о возложении ответственности на руководство организаций и предприятий за повышение качества жизни и величину заработной платы, за соответствие их уровня и сроков введения правительственных постановлений [5, 609 – 613].

Наряду с прямым экономическим ущербом, причиняемым России оттоком капитала за границу, особо следует обратить внимание на упущенную государством выгоду. Так вместо укрепления социально-экономических отношений внутри страны, вывезенные активы служат средством развития зарубежных экономик и инвестируются в банковский сектор стран-реципиентов.

В связи с этим, работа по повышению инвестиционной привлекательности должна быть направлена на реализацию мер по формированию и поддержанию положительного имиджа нашей страны, созданию свободных экономических зон и инновационных кластеров, оздоровлению внутренней экономической системы, укреплению позиций рубля в международном обращении, снижению реального уровня инфляции, повышению эффективности функционирования реального сектора экономики [7, 189 – 192].

*Современную ситуацию, сложившуюся с вывозом капитала из России, быстро изменить кардинальным образом сложно. Поэтому проведение благоприятной государственной политики в отношении привлечения иностранных инвестиций будет предпосылкой для сохранения и активного использования национального капитала в российской экономике. Нарастание инвестиционных средств внутри страны станет залогом модернизации и диверсификации экономики России, создаст условия для внедрения новых технологий и развития человеческого капитала.*

Движущими силами развития процессов диверсификации, как показали исследования, являются: освоение новой сферы рынка, обеспечивающей в случае необходимости рост объема продаж продукции; укрупнение предприятия за счет концентрации капитала и производства; расширение деловых отношений с партнерами по бизнесу за счет выпуска нового вида продукции и др. [4, 614-618].

В этой связи при формировании бизнес-стратегии функционирования и развития важно учитывать динамику изменения потребительского спроса, возможности его удовлетворения на основе мониторинга и изучения тенденций конъюнктуры рынка [3, 605-608].

Наряду с этими мероприятиями предстоит провести огромную законодательную и организационную политику, направленную на повышение ответственности руководителей организаций за эффективное использование ресурсов, сокращение теневой экономики, снижение диапазона размера доходов руководителей и средней заработной платы персонала, улучшение условий труда и охрану окружающей среды, соблюдение норм труда, культуры производства труда и бизнеса, создание благоприятной обстановки, повышение профессионального уровня персонала и другие [6, 193-197].

#### Литература

1. Александрова М.В. Особенности развития товарно-географической структуры внешней торговли России на современном этапе. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.202 – 206.
2. Гусев В.В. Методика сопоставления результатов деятельности обрабатывающих организаций в современных условиях. [Текст] / Саидов З.А., Жириков Ю.Е.// Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.213 – 217.
3. Минаева Е.В. Формирование перспективных стратегий функционирования организаций. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.605 – 608.
4. Проскурина З.Б. Диверсификация как один из элементов экономического роста. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с. 614 – 618.
5. Рябова Т.Ф. Приоритеты использования компетентностного подхода для инновационного развития экономики. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с. 609 – 613.
6. Чижик А.С. Экспортная политика и механизмы защиты отечественных товаропроизводителей. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.193 – 197.
7. Юткина О.В. Системный взгляд на обеспечение глобальных направлений экономической безопасности страны. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.189 – 192.

**Минаева Е.В.<sup>1</sup>, Маслюкова Е.А.<sup>2</sup> ©**

<sup>1</sup>Д.э.н., <sup>1</sup>профессор, <sup>2</sup>к.э.н.,

Московский государственный университет технологий и управления,  
им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)

## **СОВРЕМЕННЫЕ АДАПТИВНЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ**

Выход отечественных предприятий на мировой рынок в условиях вступления России в ВТО, характеризуется острой конкурентной борьбой с зарубежными компаниями. Вместе с тем, присоединение к ВТО связано с дальнейшей либерализацией внешнеэкономической деятельности, потерей некоторой части экономического суверенитета страны, т. е. будет нанесен урон национальному производству в некоторых отраслях [1, 202-206].

В основе присоединения России к ВТО лежит стремление выработать наиболее благоприятные условия, которые позволили бы ей достичь баланса между либерализацией экономики и сохранением устойчивости отраслевого и регионального развития на фоне повышения международного взаимодействия [3, 162-168].

Развитие международных отношений и усугубление мирового кризиса неразрывно связаны с расширяющимися возможностями использования новых методов и приемов управления. С одной стороны, это обусловлено объективными потребностями реформирования современного общественного производства. С другой – без современных методов и способов управления невозможно обеспечить оптимальное решение сложных управленческих задач, появившихся в условиях обострения конкурентной борьбы товаропроизводителей за рынки сбыта продукции в мировом масштабе [12, 87-90].

Таким образом, для эффективного взаимодействия с мировым сообществом необходимо непрерывно и своевременно реагировать на изменения внешней среды с помощью методов адаптивного управления, позволяющих значительно повысить оперативность и эффективность принимаемых управленческих решений, что будет способствовать занятию предприятиями лидирующих позиций на товарном рынке.

Внедрение инновационных адаптивных систем управления предусматривает, прежде всего, обновление методов и подходов к процессу управлению, изменение технологических процессов производства, переход к более рациональному использованию всех видов ресурсов. Кроме того, выстраивание адаптивной системы управления базируется не только на знании и внедрении мировых стандартов при производстве продукции, но и на идентификации имеющихся на предприятиях бизнес-процессов. Что будет способствовать разработке методики управления, направленную на учет различных факторов неопределенности внешней среды. При этом особую актуальность приобретают вопросы, связанные с оценкой уровня адаптивности и используемым формами и методами адаптации предприятий, направленные на определение необходимых изменений в их деятельности.

В настоящее время одной из главных тенденций развития современного мира является процесс глобализации, оказывающий влияние практически на все сферы жизни, в том числе и на экономику. Глобализация экономики характеризуется усилением на международном уровне тенденций, связанных с повышением влияния международных организаций, транснациональных корпораций, обострением конкурентной борьбы [13, 624-628].

Высокий уровень конкуренции как со стороны иностранных, так и отечественных производителей вызывает необходимость повышения эффективности управления развитием предприятий на основе обеспечения устойчивого экономического роста [14, 740-743].

Для дальнейшего экономического роста производства качественных продовольственных товаров, повышения уровня их конкурентоспособности требуется модернизация производств на основе современных достижений научно-технического прогресса, со значительным привлечением инвестиций [7, 134-139].

В современных рыночных условиях для своего развития организации, находящиеся в сложной, динамично развивающейся внешней среде, должны постоянно приспосабливаться и быстро реагировать на изменения, происходящие на рынке. При этом, любые изменения, как внешних, так и внутренних факторов, определяют необходимость быстрой адаптации организации к трансформационным переменам, затрагивающим все сферы ее деятельности, включая смену миссии, определение новых целей, стратегии развития, а так же ценностей. Подобные изменения могут быть как частичными, так и кардинальными.

Формирование перспективной модели системы управления производством на различных отраслевых и территориальных уровнях показало, что процесс этот сложный, требующий постоянного контроля со стороны руководителей и специалистов, а также учета тех объективных законов и закономерностей, которые присущи процессу развития [4, 52-55].

Говоря о сущности экономического развития предприятий и наращивании их потенциала, следует ориентироваться на степень научной обоснованности методологических подходов к динамичному преобразованию и правильности управленческих решений, принимаемых институциональными структурами различных горизонтов власти [9, 31-36].

Понятие «адаптация» можно рассматривать как систему взаимосвязанных мероприятий, применяемую при изменении окружающей среды или во внутреннем состоянии организации, своевременно реагирующую на подобные изменения для повышения эффективности ее функционирования. В общем смысле данное определение представляет собой способность любой системы выработать определенное целенаправленное приспособляющееся поведение в сложившихся условиях. Таким образом, адаптация представляет собой приспособление социально-экономической системы к изменившимся внешним и внутренним условиям.

Рыночная среда имеет исключительное значение для организации, так как она выступает в качестве первичной информации, сбор, систематизация и учет которой обеспечивает согласованность внутренних возможностей компании с предъявляемыми требованиями для получения наилучшего финансового результата и дальнейшего развития ее деятельности [5, 605-608].

Любая организация как объект управления включает в свой состав множество производственных, экономических, технологических, финансовых, социальных, инфраструктурных элементов, находящихся в тесном взаимодействии друг с другом. Особенность их взаимосвязей характеризуется их мобильностью, тенденцией к изменению и развитию [8, 609-613].

Экономическая адаптация представляет собой встраивание бизнеса в систему изменяющихся рыночных отношений. Взаимосвязанным с понятием «адаптация» является понятие «гибкость». Гибкость представляет собой возможность быстрой перестройки и переориентации экономической системы в ответ на происходящие изменения среды. При этом степень гибкости можно подразделить на тактическую и стратегическую. Тактическая гибкость определяется затратами необходимого времени и финансовых ресурсов, которые необходимы проведения изменений. Стратегическая гибкость связана с необходимыми изменениями производственного потенциала организации, которые потребуются для этого процесса.

Таким образом, процесс функционирования современных экономических систем заключается, прежде всего, в их непрерывном динамичном развитии, поскольку только в этом случае можно обеспечить высокий уровень конкурентоспособности и выживания на рынке организации за счет ее способности к адаптации относительно постоянно меняющимся условиям внешней и внутренней среды. Это говорит о зависимости поведения субъектов экономики от внешней среды, определяя круг проблем, которые ставит перед организацией внешняя среда, что лежит в основе выработки оптимальной модели ее поведения. Эффективная система управления бизнес-процессами организации предполагает поддержание сложившихся рыночных взаимоотношений, а также создание новых отношений и взаимосвязей.

Для обеспечения устойчивости развития системы, необходимо постоянно поддерживать между бизнес-структурой и внешней средой прямую и обратную связь, чему будет способствовать изучение влияния внешних факторов среды на каждую стадии деятельности организации, что позволит провести более глубокий анализ к возможности ее приспособления, учитывая имеющиеся риски. Как уже отмечалось выше, уровень конкурентоспособности организации на прямую зависит от ее способности быстро адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям. Конкуренция требует целенаправленной и продуманной стратегии, ориентированной на убеждение потребителей в преимуществах своих товаров [6, 10-14].

В целом конкурентоспособность является значимым фактором адаптивности и инновационности организаций, так как именно она помогает ей адаптироваться во внешней рыночной среде. Определение конкурентной среды должно быть неотъемлемо связано с пространственным фактором, определяющим ее зону. Отметим, что уровень конкурентной среды – категория непостоянная, изменяющаяся под воздействием участников конкурентной борьбы и государственных регуляторов экономики [10, 73-76].

В условиях высокой конкуренции за рынки сбыта продукции первоочередной задачей, от которой зависит развитие предприятий, признано приспособление их к требованиям внешней среды или адаптация [2, 29-31].

Адаптивной является система, способная быстро приспосабливаться к внутренним и внешним изменениям окружающей среды, что обеспечивает ее высокую эффективность и работоспособность. Способность адаптивных систем приспосабливаться к изменяющимся условиям их функционирования обеспечивается благодаря процессу накопления и обработки достоверной информации о поведении организации в процессе ее функционирования, что, в свою очередь, позволяет снизить возможность наступления различных рискованных ситуаций.

Различают два основных вида адаптивных систем: самоорганизующиеся и самонастраивающиеся. Самоорганизующиеся системы формируются за счет определения структуры и параметров алгоритма ее управления в процессе функционирования, что позволяет в наибольшей степени оптимизировать подобную систему с точки зрения поставленной руководством определяющей цели управления. Самонастраивающаяся система представляет собой структуру регулирования, которая заранее определена и нуждается только в разработке и внедрении алгоритма ее адаптации.

В целом, адаптивное управление описывает процессы, происходящие в системе управления производством, характеризующихся постоянными изменениями, происходящими как в самой системе управления, так и в окружающей внешней среде. Основным критерием эффективности функционирования подобных систем управления является получение конкурентного превосходства на рынке, что обеспечивается за счет своевременного реагирования на изменения рыночной конъюнктуры. Таким образом, адаптивное управление можно определить как инновационные методы управления социально-экономическими системами, основанные на их возможности и способности изменять существующие параметры и структуру организации за счет максимально быстрого достижения нормативного уровня адаптивности при минимизации затрат.

Данный подход к рассмотрению системы адаптивного управления позволяет обеспечивать долгосрочное поддержание финансовой устойчивости организации в постоянно изменяющихся условиях хозяйствования за счет внедрения новой концепции управления, обеспечивающей ее рыночную конкурентоспособность при условии активного постоянного взаимодействия с внешней средой.

В систему адаптивного управления организацией входят: реструктуризация в различных ее формах, проведение антикризисных мероприятий в зависимости от ситуации, диверсификация как метод повышения финансовой устойчивости и конкурентоспособности, а так же повышение роли человеческого фактора, как основы высокой эффективности любой системы.

Основываясь на вышесказанном можно сделать вывод о том, что главенствующей целью системы адаптивного управления является определение сбалансированного комплекса управленческих решений, направленного на создание наиболее эффективного механизма адаптации развития организации в рыночной среде.

Способность управляющей подсистемы своевременно адаптироваться к происходящим изменениям обеспечивается за счет оптимального количества уровней управления, ответственности каждого работника за общие результаты деятельности организации, способности быстро приспосабливаться к происходящим изменениям во внешней среде, ориентация на ускоренное решение сложных проблем и т.д.

В целом, система адаптивного управления предполагает изменения связанные с параметрами деятельности организации в соответствии с характеристиками ее функционирования, основанными на установлении критериев качества организационной и производственной структуры, организационно-правовой формы, реструктуризационных мероприятий, а так же определении целей, соответствующих внутрисистемными требованиями с учетом изменяющихся внешних рыночных условий.

Применение на практике данной системы управления позволит: значительно повысить качество жизни работников, обеспечить высокий уровень качества и безопасности выпускаемой продукции и оказанных услуг, наладить постоянную взаимосвязь с потребителями, обеспечить соблюдение трудовых прав, безопасности и здоровья работников, повысить ответственность компании перед сотрудниками, поставщиками и клиентами. Подобные преобразования возможны при условии использования гибкой системы бизнес-процессов и четко выстроенной взаимосвязи подразделений со смежными структурами, что позволит руководству уделять достаточно внимания как развитию организации в целом, так и своим сотрудникам, а так же контрагентам. Благодаря такому подходу к управлению и сотрудники, и контрагенты получают возможность в наибольшей степени проявить себя в работе на благо всей организации, что обеспечивает взаимовыгодность и долгосрочность отношений для всех сторон.

Управление бизнес-процессами в организациях представляет собой процесс интеграции, основанный на взаимосвязи между интеллектуальным трудом работников организации, определяемом путем применения совокупности методов и механизмов управления, направленных на наиболее полное

удовлетворение их потребностей и населения страны, за счет чего осуществляется адаптация внутренней среды организации к требованиям рынка [11, 774-777].

В процессе изучения зарубежного опыта функционирования предприятий становятся очевидными преимущества использования адаптивных методов управления перед классическими, к которым относятся: наличие четко выстроенных стандартов и принципов управления; развитый малый и средний бизнес; возможность создания международных компании за счет гибко выстроенных децентрализованных организационных структур; оптимизация процессов управления на всех уровнях и контроля за деятельностью предприятия.

Для формирования эффективной адаптивной системы управления необходимо, прежде всего, выявить факторы, которые воздействуют на способность систем управления предприятием адаптироваться к внешним воздействиям. Воздействующие факторы можно подразделить на следующие группы: способ воздействия; срочность и необходимость проведения адаптационных мероприятий; влияние происходящих изменений на деятельность организации. Выделение данных групп факторов показывает, как влияют изменившиеся факторы на деятельность организации, что позволяет выделить те факторы, которые позволят определить максимально эффективную систему адаптационных мероприятий предприятия.

Таким образом, на основании вышесказанного, можно сделать вывод о том, что постоянный учет процессов, происходящих в рыночной среде имеет принципиальное значение для выработки стратегии адаптивного управления организацией. Только при способности системы управления быстро и своевременно адаптироваться предприятие может эффективно осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность.

#### Литература

1. Александрова М.В. Особенности развития товарно-географической структуры внешней торговли России на современном этапе. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.202-206.
2. Гусев В.В. Механизмы реструктуризации деятельности предприятий в условиях рыночной среды. [Текст] / Гусев В.В. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 29-31.
3. Маслюкова Е.А. Изменения структуры внешней торговли России после вступления страны в ВТО. [Текст] / Маслюкова Е.А., Проскурина З.Б. // Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.162-168.
4. Минаева Е.В. Формирование перспективных стратегий функционирования организаций. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.605-608.
5. Минаева Е.В. Направления эффективного управления бизнес-процессами. [Текст] / Минаева Е.В. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 52-55.
6. Минаева Е.В. Эффективность использования системы механизмов реализации продукции пищевых предприятий. [Текст] / Минаева Е.В., Павлюкова А.В. // Мир агробизнеса. 2012, № 1. – с. 10-14.
7. Проскурина З.Б. Выбор приоритетных направлений развития предприятий пищевой промышленности [Текст] / Микроэкономика. – 2009. Т.3. – с. 134-139.
8. Рябова Т.Ф. Приоритеты использования компетентностного подхода для инновационного развития экономики. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с. 609 – 613.
9. Рябова Т.Ф. Система выявленных противоречий в экономике предприятий. [Текст] /Рябова Т.Ф., Ободянский В.А.// Микроэкономика. 2010, № 4. – с. 31-36.
10. Саидов З.А. Конкурентная среда организаций как система факторов и механизмов ее формирования. [Текст] / Саидов З.А. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 73-76.
11. Чижик А.С. Современные стратегии управления организациями в условиях мирового кризиса. [Текст] / Чижик А.С. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 87-90.
12. Чижик А.С. Основные аспекты управления бизнес-процессами в современных рыночных условиях хозяйствования. [Текст] / Чижик А.С., Рябова Т.Ф. // Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.774-777.
13. Юткина О.В. Системный взгляд на обеспечение глобальных направлений экономической безопасности страны. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.189-192.
14. Юткина О.В. Реструктуризация, как эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятий. [Текст] / Юткина О.В., Маслюкова Е.А., Огнева Т.В.// Экономика и предпринимательство. 2013, № 12 ч. 2 (41-2). – с. 740-743.

**Никитина А.А.** ©

Аспирант ГОУ ВПО РЭУ им. Г.В.Плеханова, кафедра Бухгалтерского учета

## **ТИПОВЫЕ ОШИБКИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ. СПОСОБЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ОШИБОК ПРИ ПОДГОТОВКЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ПОРЯДОК ИХ ИСПРАВЛЕНИЯ**

В условиях современной рыночной экономики бухгалтерская финансовая отчетность хозяйствующих субъектов становится главным средством коммуникации и информативного обеспечения всех заинтересованных пользователей, – как внешних, так и внутренних. При этом каждый из пользователей преследует свои интересы, – прямые или косвенные. Данные интересы, как правило, пересекаются с целью представления имущественного и финансового положения фирмы в желаемом или целесообразном виде. Отсюда возникают определенные риски, связанные с некорректным представлением данных в отчетности.

К примеру, менеджеры, отчитываясь о результатах своей работы перед собственниками, стремятся по возможности показать позитивные стороны имущественного и финансового положения. От этого может напрямую зависеть размер их потенциального вознаграждения (бонуса).

Другая цель «улучшения» показателей финансовой отчетности — прерогатива привлечения инвесторов и кредиторов, что подразумевает дополнительную прибыль в будущем. Данная цель реализуется путем некоторого искусственного преувеличения (в некоторых случаях уменьшения) убытков текущего года, чтобы рост прибылей (убытков) в последующие годы, на которые запланировано привлечение инвесторов, казался бы особенно впечатляющим.

Любое предприятие нуждается в добавочных источниках финансирования. Найти их можно на рынке капиталов, также притягивая возможных инвесторов и кредиторов посредством объективного информирования их о собственной финансово-хозяйственной деятельности, то есть, в основном с помощью «красивой» финансовой отчетности. Существует прямая зависимость: насколько интересны опубликованные отчеты, отражающие текущее и перспективное экономическое положение компании, настолько высока и вероятность получения дополнительных источников финансирования [1, 34].

Особенно велик риск некорректного отражения бухгалтерской информации при ведении бухгалтерии по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) [2, 112], – никакие другие стандарты не предоставляют более масштабной свободы действий бухгалтера в использовании его профессионального суждения.

Наряду с преднамеренным искажением данных бухгалтерской финансовой отчетности, существуют случайные, непреднамеренные ошибки. К таким ошибкам можно отнести, например, искажения, полученные ввиду сбоев в работе бухгалтерской компьютерной системы. Здесь должен учитываться также и человеческий фактор, т.к. многие учетные регистры в настоящее время ведутся бухгалтерией вручную.

Итак, искажения данных в отчетности могут быть умышленными, зависящими от конкретной цели инсайдеров компании (креативный учет, манипулирование финансовыми показателями, мошенничество) и непреднамеренными (результат случайного сбоя системы, человеческого фактора).

Также ошибки классифицируют в зависимости от того, на каком этапе (стадии) подготовки финансовой отчетности они возникают:

- на стадии подготовки российской бухгалтерской отчетности;
- на стадии трансформации российской бухгалтерской отчетности в финансовую отчетность по МСФО;
- на стадии подготовки пакета форм финансовой отчетности по МСФО [3].

Актуальность проблемы заключается в следующем.

К какому бы из вышеперечисленных типов не относилась ошибка, ее важно своевременно исправить. Компания с некорректной, содержащей ошибку отчетностью рискует не пройти налоговую или аудиторскую проверку, что, в свою очередь, повлечет за собой массу негативных последствий, вплоть до вынужденного смещения с должностей руководящих лиц. Поэтому, во избежание таких последствий, а также с целью того, чтобы предприятию не были предъявлены претензии и штрафы, необходимо знать основные типовые ошибки, возникающие при составлении бухгалтерской финансовой отчетности и пути их возможного устранения.

К наиболее эффективным способам выявления искажений бухгалтерской информации можно отнести внутренний (через систему внутренних контролей бухгалтерской среды предприятия) и внешний (плановые аудиторские проверки) аудит. Результатом аудиторских проверок является гарант корректного отражения всех учетных данных в отчетности.

Исходя из данных аудиторской практики отечественных компаний, наиболее часто встречаются следующие типы искажений в отчетности:

- отражение в отчетности фиктивной дебиторской задолженности и ее подтверждение фальсифицированными актами сверки или фиктивными покупателями;
- субъективное определение уровня резерва по сомнительной дебиторской задолженности, направленное, прежде всего, на получение «требуемого» уровня дебиторской задолженности;
- отражение в отчетности активов, на которые компания не имеет соответствующих прав (например, арендованных основных средств или товарно-материальных запасов, принятых на ответственное хранение);
- отсутствие в примечаниях к отчетности информации о существенных фактах хозяйственной деятельности, которые должны быть раскрыты согласно МСФО [4]. Это могут быть, к примеру, условные обязательства или сделки с представителями руководства компаний.

Данный список, безусловно, не полон. Но, в любом случае, обобщая вышесказанное, российским компаниям можно порекомендовать обращать особое внимание на бухгалтерские проводки, которые необходимо сделать при трансформации отчетности, на объективность и разумность создаваемых резервов и начисляемых дополнительных расходов.

Исправить выявленные ошибки можно следующими способами, в зависимости от того, когда они были обнаружены.

Ошибки текущего периода компания может исправить до момента утверждения данной финансовой отчетности руководством. Существенные ошибки прошлых отчетных периодов следует исправлять путем пересчета сравнительной информации, показанной в текущей финансовой отчетности.

При этом корректировка в отчетности производится следующим образом:

- либо путем пересчета сравнительных данных за представленный в отчетности предыдущий период или периоды, в которых была допущена данная ошибка;
- либо, если ошибка была допущена в более ранние периоды, по отношению к периодам, за которые представлена сравнительная информация [3].

Если компания не может определить влияние ошибки на один или несколько из представленных в финансовой отчетности прошлых периодов, то допускается производить пересчет сальдо активов и пассивов на начало самого раннего периода, за который компания считает такой пересчет возможным.

Обычно компании, при обнаружении ошибок в финансовой отчетности, показывают сумму ошибки отдельной строкой. Так, например, если ошибка повлияла на нераспределенную прибыль прошлых лет, то в отчете об изменении капитала компании следует показать сумму исправления и далее раскрыть в примечаниях к отчетности более подробно суть ошибки.

В заключение необходимо отметить, что, обозначив алгоритмы выявления бухгалтерских ошибок на этапе подготовки бухгалтерской финансовой отчетности и своевременно исправив выявленные ошибки, предприятие сможет представить корректные бухгалтерские данные о своем финансовом и имущественном состоянии, тем самым предотвратив для себя негативные последствия и санкции.

### Литература

1. Колобов С. В. Современный учет и аудит: теория, практика, перспективы развития // Издательство МГУ, 2013. 184-с
2. Jones M. Creative Accounting, Fraud and International Accounting Scandals//GB, 2010. 566-с
3. <http://www.st-standart.ru/>
4. <http://minfin.ru/>

**Огнева Т.В., Александрова М.В.** ©

<sup>1,2</sup>К.э.н., <sup>2</sup>доцент, Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)

## **МОНИТОРИНГ МИРОВОГО РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ**

Пищевая промышленность – важнейшая область производства, которая направлена на обеспечение и поддержку нормального состояния уровня жизни, обеспечение населения необходимыми продуктами [7]. В связи с тем, что Россия является нетто-импортером молока и молочной продукции состояние мировой молочной индустрии во многом определяет перспективы развития национального рынка.

Долгие годы рынок молока в нашей стране функционирует неравномерно, скачками от краткосрочных успехов к резким спадам и наоборот. И в последние годы такая ситуация не склонна меняться. В 2011 году объём рынка сократился на 3% (в натуральном выражении) по сравнению с 2010 годом, а в 2012 – увеличился на 6% относительно 2011 года. Основной причиной роста объёмов данного рынка является повышение спроса на товары молочной отрасли [5, с. 207-212].

Несмотря на то, что объёмы промышленной переработки молока в целом обеспечены производственными мощностями, которые в настоящее время недогружены, имеется значительный дефицит мощностей по комплексной переработке всех частей молока, особенно с использованием мембранной технологии [1, с. 173].

Мировой объём производства молока всех видов в 2012 г. составил 749 млн. тонн, что на 2,6% превышает значение показателя 2011 г., рост производства по сравнению с 2000 г. составил 29,1%. В 2013 году произведено было 770 млн. тонн, что на 2,8% превышает значение показателя 2012 г. Большой удельный вес в общей структуре мирового производства молока сырого традиционно приходится на коровье молоко (82,7% – в 2013 г., 82,9% – в 2012 г., 84,3% – в 2000 г.). Согласно данным Голландского молочного совета, темп прироста производства молочной продукции в 2013 году замедлился: производство сливочного масла и молочного жира увеличилось на 3,3% до 9,7 млн. тонн против +4,7% в 2012 году, СОМ – на 5,2% до 4,0 млн. тонн против +6,2% в 2012 году, СЦМ – на 3,5% до 4,5 млн. тонн против +8,3% в 2012 году. Только прирост производства сыра из коровьего молока увеличился с 2,1% в 2012 году до 2,2% в 2013 году, что составило 19,0 млн. тонн. Совокупная доля прочих видов молока (буйволиного, козьего и овечьего), мировые объёмы производства которых также характеризуются тенденцией роста, в среднем составляет 16%.

Структура производства молока в мире за 2012 год свидетельствует о том, что производство молока козьего увеличилось на 2,4% по отношению к предыдущему году, буйволиного на 3,7%, козьего на 1,9%, овечьего на 1,5%. В 2013 году производство коровьего молока увеличилось ещё на 2,1% и составило 637 млн. т. Основной объём коровьего молока (73,7%) производится в уже сложившейся «десятке» стран, при этом традиционное лидерство сохраняют страны ЕС-27, на долю которых в 2013 г. приходится 24,4% общего объёма производимого коровьего молока. Россия, занимая шестую позицию, единственная из стран «десятки» снизила удельный вес в общемировом производстве молока с 5,5% в 2012 г. до 5,1% в 2013 г. (рис.1)

Анализ организационно-экономической специфики производства молока в странах-лидерах свидетельствует о наличии принципиального различия в характере производства. Для стран ЕС-27 и США путь в мировые лидеры обусловлен инновационностью и высокой технологичностью отраслей, в то время как Индия и Китай обеспечили себе лидирующие позиции в основном за счет экстенсивности. Индия, занимает первое место в мире по поголовью коров, при этом их среднегодовая молочная продуктивность не превышает 1 тонны (в 8–9 раз меньше, чем в ЕС-27 и США).

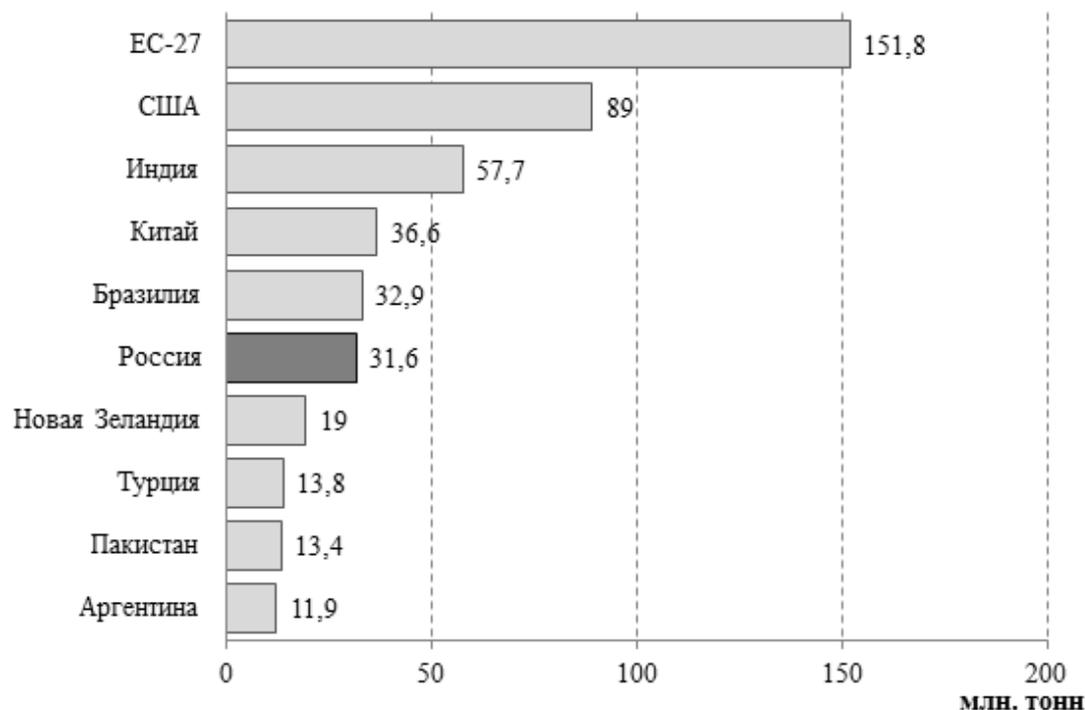


Рис. 1. Объемы производства коровьего молока стран-лидеров по производству сырого молока.

Китай – страна современной «молочной революции», обусловленной государственной программой КНР, реализуемой под девизом – каждому китайскому ребенку стакан молока в день, по прогнозу ОЭСР-ФАО к 2018 г. существенно укрепит свои позиции и выйдет на мировой рынок с объемом производства, равным 55,8 тыс. т. Наряду с ростом мирового рынка сырого молока в 2012 г. отмечен рост рынка переработки молока по сравнению с 2011 г. на 3,1%.

Максимальные темпы роста рынка товарного молока отмечены в Уругвае (19,3%), Новой Зеландии (10,5%) и Аргентине (12,5%). ЕС-27 и США, традиционно характеризующиеся как страны с высоким удельным весом товарного молока, также увеличили объемы переработки на 2,5% и 1,8% соответственно. Ключевыми игроками на мировом молочном рынке в настоящее время остаются шесть государств: Новая Зеландия (26% рынка), ЕС-27 (26% рынка), США (12%), Австралия (8%), Аргентина (4%), Белоруссия (4%). Все остальные страны экспортеры делят между собой 20% рынка.

В настоящее время в европейских странах наметилась тенденция увеличения потребления питьевого цельного молока на душу населения, так как эти страны характеризуются высоким уровнем социального и экономического развития, так в среднем по Европе составляет 380 кг на душу населения. В Скандинавии, например, на человека приходится 500 кг молочных продуктов в год, во Франции – 440, в Германии – 400 [8, с. 186-190].

Среднемировой объем потребления молока в 2012 г. также увеличился и составил 107,3 кг на человека в год против 106,2 кг в 2011 г. Лидером по потреблению молока в абсолютном выражении является Азия, занимая 39% мирового молочного рынка. За ней следуют Европа (28%) и Северная Америка (13%). Наиболее динамичный рост в потреблении молока за период с 2006 по 2012 гг. отмечен в Северной Америке (26%), Африке (22%) и Азии (13%). Рост потребления естественно отразился на результатах деятельности крупнейших компаний – производителей молочной продукции. В 2012 году выручка 27 компаний (переработчиков молока) превысила 3 млрд. долларов США. Для сравнения, в 2011 году количество передовиков производства с оборотом выше 3 млрд. долларов США в мире было 25. Перечисленные 27 компаний представляют 14 государств с 4-х континентов. Самое большое представительство в списке лидеров у Европы (13 компаний с общим оборотом 112,7 млрд. долларов США). На втором месте – Северная Америка (9 компаний с общим оборотом 62,1 млрд. долларов США), на третьем – Азия (4 компании с суммарным оборотом 26,4 млрд. долларов США), на четвертом – Океания и ее главная компания – новозеландская Fonterra с оборотом 15,3 млрд. долларов США.

Основным драйвером роста мирового рынка молока в 2012 году явилась растущая потребность в молочных белках. Именно этим объясняется существенный рост и производства, и торговли СОМ (сухое обезжиренное молоко), сухой сывороткой, казеином.

Объем производства СОМ в мире оценивается на уровне 4–4,5 млн. тонн. Главным стимулом для наращивания производства сухого обезжиренного молока является растущий спрос со стороны компаний-переработчиков молока. Объем торговли СОМ в 2012 году вырос на 18,7% и достиг 1,7 млн. тонн. 75% всего экспорта СОМ приходится на ЕС, США и Новую Зеландию. Практически все мировые экспортеры увеличили поставки сухого обезжиренного молока на рынок. Наиболее заметный рост поставок показала Германия, увеличив их в два раза. Для ЕС с учетом сокращения поставок в Россию, резко снизившей импорт СОМ на 42%, одним из ключевых стал рынок Африки, а также Индонезия и Китай. США, второй мировой поставщик СОМ в мире, на 51% увеличили поставки в Мексику, которая в результате стала покупать 40% всего американского экспорта. На начало апреля текущего года средние мировые цены изменились: на сухое обезжиренное молоко (СОМ) упали на 19,8% относительно прошлого года, на сухое цельное молоко (СЦМ) уменьшились на 20,9%.

Темпы увеличения цен в экономике России за последние годы остаются довольно высокими по сравнению с темпами роста цен развитых зарубежных страна. В этой связи проблемы государственного регулирования инфляционных процессов и цен по-прежнему стоят на первом месте при осуществлении управления экономикой [4, с. 62-65].

Объем продажи молочной сыворотки в 2012 году вырос на 11% и достиг 1,5 млн. тонн. Ключевыми поставщиками сыворотки являются Евросоюз и США, на двоих делеящие 75% мирового рынка. Крупнейшим рынком сбыта является Китай, потребляющий 22% мирового объема. Россия находится на четвертом месте среди импортеров, сократив импорт на 8%.

Представленный краткий обзор мирового рынка молока свидетельствует о том, что технологически российский молочный рынок серьезно отстал от современных мировых реалий. Потенциал стран-производителей молока оценивается количеством молока в торговом обороте. Доля оборота произведённого молока на рынке – показатель его цивилизованности. Основные страны-производители перерабатывают от 80 до 100% произведённого молока, в России этот показатель равен 53%. При переработке менее 70% молочная индустрия считается слабо развитой.

В основе присоединения России к ВТО лежит стремление выработать наиболее благоприятные условия, которые позволили бы ей достичь баланса между либерализацией экономики и сохранением устойчивости отраслевого и регионального развития на фоне повышения международного взаимодействия [2, с.162-168].

В связи с вступлением России в ВТО необходимо повышать конкурентоспособность продукции, выпускаемой отечественными предприятиями. Следует отметить, что конкурентоспособность отечественной продукции важна как для выживания российских предприятий пищевой промышленности, так и для обеспечения продовольственной безопасности страны.

Вместе с тем, для достижения благоприятной рыночной конъюнктуры необходимо, чтобы во внимание государственными органами власти были приняты меры по защите интересов поставщиков отечественной продукции с учетом требований ВТО; обеспечение контроля за соблюдением безопасности и качества продукции; увеличению производства и рациональному использованию фуражного зерна; развитию служб ветеринарного и зоотехнического обслуживания животных; поддержке сельхозпроизводителей, внедряющих новые технологии [10, с.783-787]. Эффективность деятельности предприятий зависит во многом от соблюдения принципов развития, рационального построения организации управления, оптимальности решений, принимаемых предприятием, возможности руководящего аппарата предвидеть риски, умения создавать слаженную единую команду, которая будет работать на достижение высоких результатов, и создавать достойный имидж [6, с. 651-654].

При управлении компанией необходимо концентрировать внимание руководства на финансовом обеспечении социальной политики не только в организациях, но и на федеральном уровне. Осуществление социально-экономической политики в целом, а также отдельных ее составляющих происходит под воздействием финансового распределения национального дохода страны. Управление деятельностью предприятий на современном этапе должно соответствовать мобильности и динамизму рыночных отношений, как специфического способа мировоззрения, формирующего соответствующее мышление всех его участников [3, с. 52-55]. Компетенции управления, соблюдение которых необходимо формировать на всех уровнях экономики, так как без их реализации невозможно обеспечить устойчивое экономическое развитие страны [9, с. 70-73].

#### Литература

1. Колпакова Т.В. Адаптация системы управления предприятиями пищевой промышленности в конкурентной среде. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. [Текст] / Московский государственный университет технологий и управления. Москва, 2007 – 173 с.

2. Маслокурова Е.А. Изменения структуры внешней торговли России после вступления страны в ВТО. [Текст] / Проскурина З.Б. // Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.162-168.
3. Минаева Е.В. Направления эффективного управления бизнес-процессами. [Текст] / Минаева Е.В. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 52 – 55.
4. Огнева Т.В. Влияние инфляционного фактора на уровень благосостояния населения. [Текст] / Огнева Т.В.// Экономика, социология и право. 2014. № 2. С. 62-65.
5. Огнева Т.В. Мониторинг рынка молока и молочной продукции в РФ. [Текст] / Огнева Т.В.// Экономика и предпринимательство. 2014, №6 (47). С. 207-212.
6. Огнева Т.В. Принципы построения структуры управления предприятиями. [Текст] / Огнева Т.В.// Экономика и предпринимательство. 2013, № 9 (38). С. 651-654.
7. Проблемы и перспективы развития сельских территорий. Автайкина Е.В., Аничкина О.А., Гайдаренко Л.В., Голубева О.Л., Денисова Н.А., Калитко С.А., Коваленко Е.Г., Костенюкова Г.А., Маслокурова Е.А., Огнева Т.В., Полушкина Т.М., Рябова Т.Ф., Филипченко А.М., Хапаев И.Б., Шевцов В.В., Шевцов В.В., Юткина О.В., Якимова О.Ю. Центр развития научного сотрудничества; Под общей редакцией Чернова С.С. Новосибирск, 2013.
8. Проскурина З.Б. Мониторинг конъюнктуры рынка молочной продукции в России и за рубежом. [Текст] / Проскурина З.Б., Аничкина О.А., Гайдаренко Л.В.// Экономика и предпринимательство. 2013, № 12 ч. 2 (41-2). – с. 186 – 190.
9. Рябова Т.Ф. Управление конкурентоспособностью на основе компетентного подхода. [Текст] / Рябова Т.Ф. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 70-73.
10. Юткина О.В. Факторный анализ конъюнктуры рынка мясомолочного подкомплекса. [Текст] / Юткина О.В., Александрова М.В.// Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.783-787.

**Павленко А.В.** ©

Магистрант, Воронежский государственный университет

### **ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ. РЕКЛАМА**

В целях продвижения товара на рынке, особенно в начальный период работы предприятия, мы будем проводить необходимую рекламную кампанию в результативном направлении. Это означает основную ориентацию на снижение цен (или замедленный их рост по отношению к другим фирмам) при одновременном повышении качества продукции.

Опираясь на заложенные возможности предприятия, ООО «Молочное производство» будет давать рекламные объявления для оптовых покупателей во всех специальных газетах, а также в журналах, работать напрямую с продовольственными локальными рынками, розницей и, возможно, с сетевыми структурами. Планируется также размещение в умеренном количестве рекламных щитов на центральных улицах ближайших населённых пунктов и на автомагистралях.

Наша фирма провела праздник-выставку с широкой демонстрацией всех видов продукции нашей фирмы, приурочив эту акцию к какому-либо общенародному празднику (ко Дню Победы).

Для достижения поставленной цели (закрепиться), мы планируем ежемесячно выделять до 1,5-2 % от себестоимости товара на рекламные расходы.

Одним из важных моментов маркетинговой стратегии является открытие фирменного магазина по продаже молочной продукции под торговой маркой «Деревенские гостинцы», уже хорошо известной населению Измалковского и Елецкого районов Липецкой области. Продукция «Деревенских гостинцев» полюбилась простым потребителям за их «натуральность» (естественный вкус, цвет, запах, отсутствие синтетических ароматизаторов и консервантов), низкую стоимость, простую и надежную упаковку. Помещение магазина уже построено рядом с проходной молочного завода.

В Воронеже и области также функционирует 9 фирменных киосков, реализующих продукцию Чернавского молочного завода, выпускаемого под брендом «Деревенские гостинцы». В поселке Отрадное Воронежской области построен двухэтажный магазин «Деревенские гостинцы». Планируется расширение ассортимента сопутствующих товаров, в основном, продукции пищевой и перерабатывающей промышленности. ООО «Молочное производство» намерено осуществлять сбалансированную ценовую политику в отношении продукции, продаваемой через магазин фирменной торговли с целью привлечения покупателей, оптовых и мелкооптовых потребителей.

С запуском молочного завода в эксплуатацию, сеть магазинов фирменной торговли перейдет на реализацию продукции местного производства. Одновременно будет расширяться существующая сеть оптовых потребителей молочной продукции торговой марки «Деревенские гостинцы».

**Четыре преимущества проекта:**

**Свежесть** – прочная и удобная упаковка будет сохранять продукты свежими в соответствии с предпочтениями потребителей. Сокращение времени на транспортировку молока от производителей к переработчику и от переработчика к потребителю дает существенные конкурентные преимущества будущему предприятию.

**Вкус** – продукт будет изготовлен из чистого и качественного сырья с натуральным, местами уже забытым, вкусом. Потребителю захочется попробовать еще раз, а это – основной залог успеха.

**Качество** – наш контроль качества будет отвечать самым высоким стандартам. Для этого планируется приобретение самого совершенного оборудования и приборов для лаборатории завода. Потребитель должен проникнуться абсолютной уверенностью, что продукция ООО «Молочное производство» не обманет его ожиданий!

**Цена** – за счёт заметного снижения себестоимости продукции при её выработке, предприятие имеет существенные резервы снижения оптовой цены поставки различным представителям торговли. Это очень мощный инструмент успешной конкуренции, поэтому ООО «Молочное производство» на основе специальных соглашений с торговыми организациями будет ограничивать предельную величину розничной цены на свою продукцию без уменьшения в то же время торговой прибыли. Такой подход обеспечит фирме твёрдое конкурентное преимущество на годы вперёд, потому что экономично организованное производство выигрывает всё больше и больше при всеобщем повышении цен на сырьё, энергоносители и т.п.

**Основные требования потребителей**

Для выработки вариантов продвижения товаров ООО «Молочное производство», необходимо учитывать основные требования, которые будут предъявлять потребители к предприятию и его продукции помимо цены и качества. Эти требования различаются в зависимости от сегмента рынка.

В качестве целевого был определен сегмент участников потребительского рынка. Основные требования данной группы (4/5 всего населения) заключаются в следующем:

- приемлемая цена;
- гарантированная натуральность продукта и хороший вкус;
- уверенность в соблюдении высоких критериев качества во времени;
- широкий ассортимент продукции.

Наша продукция будет удовлетворять всему перечню приведённых требований.

**Основные этапы продвижения товара**

Продвижение продукции ООО «Молочное производство» на рынок будет осуществляться в несколько этапов:

- информирование возможных потребителей о продукции для появления интереса;
- информирование возможных потребителей о предприятии нового типа;
- побуждение потребителя к приобретению продукции;
- стимулирование потребителя к повторному приобретению продукции;
- мотивирование потребителя к дальнейшему устойчивому потреблению продукции;
- стимулирование потребителя либо к продолжению потребления продукции, выпускаемой нами, либо к рекомендации продукции другим потребителям рынка.

**Анализ рынка**

На основе данных статистики Воронежской области, раскроем формирование потребности в молочных продуктах среди населения.

Исследования рынка, результаты которых представлены в виде таблицы, показывают следующее: Реализация будет производиться:

1. В торговой сети через:
  - а) рынки
  - б) частные магазины и торговые точки частных предпринимателей.
  - в) специализированные магазины.
2. Оптовым покупателям со склада фирмы или непосредственно с предприятия:
  - а) через посредников и представителей,
  - б) через имеющиеся торговые сети,
  - в) реализация на сельскохозяйственных ярмарках и выставках.

Главным образом реализация продукции будет происходить в Воронежской и Липецкой областях с ожиданием до 60-80% всей произведенной продукции. На втором месте – области, граничащие с нами (до 30-10%), прочая реализация – до 10 % объёма.

#### ***Сегментация рынка***

*Географический принцип.*

Плотность распределения пищевой продукции, как правило, обратно пропорциональна расстоянию до основных населённых пунктов, в которых осуществляется реализация. Другими словами, чем ближе торговая точка к предприятию-производителю, тем больше реализуется продукции на 1 га города или села. Таким образом, обеспечивается преимущество по доставке свежих продуктов в непосредственной близости от мест её выработки. Поведенческий принцип.

Учитывается тот фактор, что большинство покупок делается людьми на основе импульсивного спроса: увидел – и купил! Поэтому наиболее эффективные менеджеры расставляют сбытовые точки на траекториях спокойного движения потока людей таким образом, чтобы заинтересовавшийся покупатель не мешал остальному потоку идущих мимо потребителей. В дополнение к этому, мерчендайзеры управляют неосознанным вниманием потребителей и расставляют продукцию так, чтобы вероятность покупки именно данного товара была наибольшей.

#### ***Внешние влияющие факторы***

*Политические факторы.*

В настоящее время сохраняется заметно сниженная величина потребления молочных продуктов на душу населения по сравнению с 1990 годом. Поэтому с политической и хозяйственно-экономической точек зрения, не существует препятствий для увеличения на внутреннем рынке объёмов продаж собственной продукции. Доля импортной молочной продукции превышает 25%, что признаётся фактором недостаточной продовольственной безопасности страны. Пока доля отечественного производства не превысит 83%, фактор декларируемого государственного протекционизма собственных производителей будет работать в пользу предприятия.

*Экономические факторы.*

В последние годы в России наблюдается (без учёта кризисных явлений последних месяцев) небольшой, однако устойчивый рост доходов населения при сохраняющемся пока разрыве между фактическим потреблением молочной продукции и научно обоснованным уровнем потребления. Это даёт основание считать, что на предстоящие 10-15 лет качественная продукция нового завода будет востребована по количеству, притом с постоянным наращиванием количественного спроса. Благоприятный прогноз зависит не от искусственно нарисованного оптимистического сценария с завышенными ожиданиями, а от основных пищевых привычек населения России, среди которых натуральная и качественная молочная продукция занимает заметный объём.

*Социальные факторы и тенденции*

Различные социальные группы населения, за исключением верхних 10% по уровню доходов, имеют примерно одинаковые потребности в молочной продукции. Наиболее обеспеченный слой населения характеризуется некоторым снижением потребления картофеля, хлебной и молочной продукции, но увеличенной долей потребления мяса, овощей и фруктов, морепродуктов. Влияние этой категории населения на рынок молочных продуктов практически не ощущается.

*Экологические факторы* Предприятием современного уровня считается такое, которое в идеале не нарушает экологической обстановки не только вокруг себя, но и на значительном удалении с учетом розы ветров и отвода сточных вод. Основные загрязнения, поступающие в окружающую среду от почти всех молокоперерабатывающих предприятий, следующие:

белки, жиры и углеводы – органические вещества, присутствующие в сточных водах молокозаводов, которые вызывают при своём разложении неприятный запах и делают водоёмы непригодными для обитания природной фауны. Количество такой органики оценивается через биохимическую потребность в кислороде (сокращённо БПК) в миллиграммах кислорода на литр ( $1 \text{ дм}^3$ ) сточной воды, необходимом для полного окисления всех посторонних органических веществ. Соответственно, чем больше такой показатель, тем хуже для природы. Сравним: БПК5 большинства рек составляет  $3 \text{ мг/дм}^3$ , бытовые стоки характеризуются  $250-450 \text{ мг/дм}^3$ , а сточные воды молочных заводов при традиционном ассортименте цельномолочной продукции имеют такой показатель на высоком уровне  $800-1200 \text{ мг/дм}^3$ .

Тепловое и неорганическое загрязнение атмосферы за счёт выбросов тепла низкого потенциала от конденсаторов компрессорных холодильных установок и выбросов выхлопных газов от дизель-генераторов с определенным содержанием окислов азота  $\text{NO}_x$ .

### Литература

1. Барнетт Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации. Интегрированный подход, СПб.: изд-во Питер
2. Голубкова Е.Н. Природа маркетинговых коммуникаций и управление продвижением товара // Маркетинг в России и за рубежом, 1999, №1
3. Федеральный закон "О рекламе" от 13.03. 2006 N 38-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.02. 2006 г. . действующая редакция // <http://www.consultant.ru/popular/advert/>

**Пахомов А.А.<sup>1</sup>, Язев Г.В.<sup>2</sup>©**

<sup>1</sup>д.э.н., профессор кафедры «Экономики и управления на предприятиях малого и среднего бизнеса»;

<sup>2</sup>к.э.н., зав. кафедрой «Экономики и управления на предприятиях малого и среднего бизнеса»,

Московский государственный университет технологий и управления  
им. К.Г.Разумовского (Первый казачий университет)

### **УНИВЕРСИТЕТСКАЯ НАУКА КАК ФАКТОР УСИЛЕНИЯ ПОЗИЦИЙ ВУЗОВ В ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ РЕЙТИНГАХ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМЫ**

Не вызывает сомнений, что остро необходимая в настоящий момент модернизация российской экономики требует серьезных инвестиций как в денежном выражении, так и в форме человеческого капитала. Создание наукоемких производств и конкурентоспособных технологий, нацеленных на выпуск инновационной продукции, оговоренное концепцией национальной безопасности Российской Федерации (НБ РФ) [1], невозможно без кардинального обновления технической базы предприятий и обеспечения их высокопрофессиональными кадрами. Стратегия НБ РФ говорит в этой связи о необходимости создания сети федеральных университетов, национальных исследовательских университетов, обеспечивающих в рамках кооперационных связей подготовку специалистов для работы в сфере науки и образования.

Президентом РФ обозначены цели, стоящие перед отечественной высшей школой [2], при этом уже к 2020 г. как минимум 5 наших университетов должны войти в топ-100 ведущих мировых рейтингов. К их числу относятся разрабатываемые в Великобритании Times Higher Education World University Rankings (THE) и QS World University Rankings (QS), а также китайский продукт Academic Ranking of World Universities (ARWU). Исследованиями установлено [3], что наиболее адекватно достижения вузов РФ оценивает составляемый авторитетной консалтинговой компанией Quacquarelli Symonds QS-рейтинг. Именно на него целесообразно ориентироваться в последующих рассуждениях. Традиционно сильнейшими в России являются МГУ и СПбГУ, что из года в год подтверждается данными как отечественных, так и международных рейтингов [4]. Так, в QS-2013 вошли более 800 университетов, в т.ч. 18 российских, из которых наилучшие показатели имели: МГУ им. М.В.Ломоносова - 120-е место с рейтинговой оценкой 63,9 балла; СПбГУ-240/45,9; МГТУ им. Н.Э.Баумана -334/38,0; НСибГУ-352/36,2; МГИМО-386/33,8. Для сравнения, лидером QS-2013 является Массачусетский технологический институт (США) –100 баллов; а замыкают первую сотню Технологический институт штата Джорджия (США) и университет г.Нагоя (Япония) с оценками по 68,4 балла.

Как видно, рейтинговая оценка МГУ ниже границы топ-100 на 7%, СПбГУ – на 29%, а средний показатель 5 лучших университетов РФ (43,6 балла) – на 36%. Для ликвидации разрыва и обеспечения выхода в срок на обозначенный Президентом РФ рубеж необходимо установить, какие компоненты деятельности наших вузов требуют первоочередного усиления. Для этого следует иметь четкие представления о принципах формирования оценок QS-рейтинга. Официальный сайт данного рейтинга [5] перечисляет в качестве базы для их вычисления следующие критерии:

- 1) авторитетность в области научных исследований (значимость критерия - 40%);
- 2) соотношение преподавательского состава к числу студентов (20%);
- 3) репутация выпускников среди работодателей (10%);
- 4) индекс цитируемости на основе базы данных Scopus (20%);
- 5) доля иностранных студентов (5%);
- 6) доля иностранных преподавателей (5%).

Составляющие 1 и 3 получаются на основе мнений сторонних экспертов, остальные – на основе внешних (критерий 4) или внутренних (критерии 2,5 и 6) статистических данных. При этом суммарный уровень значимости оценок, получаемых на основе экспертных методов, составляет 50%, а получаемых на основании данных, предоставляемых вузами – 30%.

Необходимо отметить, что университеты РФ традиционно имеют хорошие показатели по критерию 2 с достаточно высоким уровнем значимости (20%), т.к. в подавляющем большинстве профессора в них трудоустроены на полную ставку. Их зарубежные коллеги часто занимаются преподаванием в свободное от основной научно-исследовательской работы время. Вместе с тем, по критериям 1 и 4 наши вузы существенно проигрывают зарубежным, активно проводящим как фундаментальные, так и прикладные исследования с обязательной публикацией результатов в англоязычных изданиях, что открывает доступ к ним мировому научному сообществу. Приоритетом деятельности отечественных вузов является учебная работа, фундаментальными же исследованиями по преимуществу занимаются институты РАН, язык проведения учебного процесса и научных публикаций в вузах РФ – русский. Отсутствие двуязычной среды в российской высшей школе негативно сказывается на критериях 5 и 6 – вряд ли граждане ЕС или других развитых стран, желающие получить высшее образование или преподавать в России, готовы ради этого выучить русский язык. Последнее не критично, т.к. суммарный уровень значимости критериев 5 и 6 составляет всего 10%. Тем не менее, формирование двуязычной среды в вузах РФ актуально с точки зрения привлечения иностранцев для обучения их на платной основе, что позволит существенно улучшить финансовое положение учебных заведений [6].

В свете изложенного наиболее важной представляется активизация университетской научно-исследовательской работы с широким освещением ее результатов в международных изданиях. Цель – улучшение показателей по критериям 1 и 4 с суммарным уровнем значимости 60%. Не случайно Минобрнауки России (МОН РФ) в разработанном в июне 2012 г. примерном перечне критериев эффективности деятельности вузов называет как важнейшие в научно-исследовательском сегменте:

1) количество публикаций и цитирований на одного научно-педагогического работника (НПР) в изданиях Web of Science и Scopus;

2) доли расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) и доходов от НИОКР в структуре общих расходов и доходов вуза;

3) размер и структуру (из средств грантов РФФИ, РГНФ, Президента РФ и пр.; из госбюджетных средств по федеральным и целевым программам от федеральных и региональных министерств и ведомств; из средств по контрактам с государственными и коммерческими предприятиями и организациями) доходов от НИОКР в расчете на одного НПР.

На практике при мониторинге эффективности деятельности вузов, проводившемся МОН РФ в 2013 г. зачетный порог объема НИОКР на единицу НПР составлял для вузов Москвы 95 тыс. руб., Санкт-Петербурга – 75 тыс.руб., для прочих вузов - 50 тыс.руб. Руководство МГУТУ им. К.Г.Разумовского в 2014/15 учебном году планирует довести данный показатель до значения 200 тыс.руб. на единицу НПР.

Правительство РФ уделяет значительное внимание поставленной Президентом РФ задаче, в том числе и финансовой ее стороне. На повышение международной конкурентоспособности российских университетов в 2013-2015 г.г. из госбюджета дополнительно будет выделено 35 млрд. руб., т.е. более 11 млрд. руб. ежегодно. Данные средства ежегодно будут распределяться между сильнейшими вузами на конкурсной основе. В 2014 г. в список получателей вошли МФТИ, НИУ ВШЭ, МИФИ - по 950 млн. руб.; НГУ, ИТМО, МИСиС, УрФУ – по 775 млн. руб.; ДВФУ, К(П)ФУ, ТГУ, ННГУ, СПбГПУ – по 600 млн. руб. Для сравнения, в 2013 г. общие расходы на высшую школу составили 310,68 млрд. руб. бюджетных средств, при этом подведомственные МОН РФ вузы получили 221,97 млрд. руб., а МГУ и СПбГУ – 8,19 и 7,41 млрд. руб. соответственно [7]. Очевидно, ни МГУ, ни СПбГУ при существующих объемах финансирования, на порядок превосходящих средние по РФ показатели, в субсидиях не нуждаются. МОН РФ относит к мероприятиям, способствующим продвижению вузов в международных рейтингах, реализацию совместных образовательных программ с зарубежными вузами, привлечение иностранных профессоров для обучения наших студентов, развитие международной академической мобильности для студентов и преподавателей вузов и другие. Строго на эти цели должны быть израсходованы субсидии университетами из списка получателей. Заметим, что этот перечень не включает собственно финансирование исследований и НИОКР. Не могут полученные средства быть использованы и для привлечения новых российских профессоров или как дополнительные выплаты уже работающим в университете учёным. Большинство вузов-получателей субсидий рассчитывают с их помощью осуществить интернационализацию образовательного процесса на основе совместных магистерских программ с ведущими мировыми университетами, а также повысить публикационную активность своей

профессуры. Так, например, НИУ ВШЭ выступает как один из активных участников масштабного проекта Russian Science Citation Index (RSCI), целью которого является интеграция российских научных журналов в международные сети обмена научной информацией. В список RSCI, составленный на основе библиометрических показателей и экспертных оценок, войдет 1000 журналов, которые затем будут размещены на платформе Web of Science. Характерно, что НПП университета получают академические надбавки к базовому окладу за вклад в научную репутацию НИУ ВШЭ, а также за статью в зарубежном рецензируемом научном журнале – в точном соответствии с критериями 1 и 4 QS-рейтинга.

Ректора, добивающиеся продвижения своих вузов в мировых рейтингах за счет хороших показателей в науке, должны ясно осознавать, что современные исследования очень дороги. Для достижения успеха на эти цели необходимо расходовать и внебюджетные средства, получаемые университетами от образовательной и иных видов деятельности. Так, в упоминавшемся уже НИУ ВШЭ с 2004 г. существует Научный фонд. В 2013 г. его расходы составили 147 млн. руб., в т.ч. 50 млн. руб. – на индивидуальные исследовательские проекты, 47 млн. руб. – на программу «Учитель-Ученики» и пр. Следует отметить необходимость широкого привлечения студентов к данному виду деятельности - для формирования у них дополнительных профессиональных компетенций, что позитивно скажется на оценках работодателей (критерий 3). Участие студентов в научных исследованиях подразумевает выплату им повышенной академической стипендии, установленной Правительством РФ [8]. Ее размер может достигать 7-8 тыс. руб./мес., что является хорошей альтернативой совмещаемым с учебной вынужденным подработкам на стороне (как правило, не по профилю получаемой специальности) [9].

Как итог сказанному необходимо отметить следующее. Научно-исследовательская деятельность университетов является фактором, весьма существенно влияющим на их положение в ведущих мировых рейтингах. В современных условиях повышение показателей в области науки требует значительных расходов, которые вузам необходимо покрывать из собственных внебюджетных средств. Однако данные затраты имеют хорошие перспективы окупаемости, т.к. цена, которую потребитель готов платить за обучение в университете, достаточно тесно связана с его положением в авторитетном академическом рейтинге, что справедливо как для российских [10], так и для большинства мировых вузов [11].

#### Литература

1. Указ Президента РФ № 537 от 12.05.2009 «Об утверждении Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года»
2. Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки»
3. Таточенко А.Л. Мировой рынок образовательных услуг: соответствие российских рейтингов университетов международным аналогам. Финансовая жизнь. 2014. №1 - стр.33-40
4. Таточенко И.М., Доможирова Л.Ю. Экономика вузов: сравнительный анализ рейтинговых оценок ведущих российских университетов (МГУ и СПбГУ). Наука и образование в современном обществе: вектор развития. Сборник трудов по материалам Международной научно-практической конференции 01.09.2014. Часть 1. АР-Консалт, Москва. 2014
5. Официальный сайт QS World University Ranking [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.topuniversities.com/universities-rankings/world-universities-rankings/2013>
6. Таточенко А.Л., Таточенко И.М. Платное образование в вузах РФ: объемы, перспективы, направления развития. Финансовая жизнь. 2013. № 2 - стр.55-61
7. Таточенко И.М., Таточенко А.Л., Кнауэр Н.В. Экономические аспекты проблемы «5-100-2020» в российском университетском сообществе. Экономика, социология и право. 2014. № 2- стр. 78-83
8. Постановление Правительства РФ № 945 от 18.11.2011 г. "О порядке совершенствования стипендиального обеспечения обучающихся в федеральных государственных образовательных учреждениях профессионального образования"
9. Таточенко А.Л., Таточенко И.М. Финансовая жизнь российских вузов: анализ проблем и путей совершенствования стипендиального обеспечения. Финансовая жизнь. 2014. № 2 - стр.26-32
10. Таточенко А.Л., Таточенко И.М. Экономическая деятельность российских вузов: рейтинговые оценки как индикатор стоимости образовательных услуг. Финансовая жизнь. 2014. №1- стр.41-45
11. Таточенко А.Л., Таточенко И.М. Анализ связи стоимости обучения в ведущих мировых университетах с рейтинговыми оценками их деятельности. Финансовая жизнь. 2013. №3 - стр.59-64

**Рожкова Н.В.** ©

Кандидат экономических наук, Академия ФСИН России г.Рязань

## **ЛОГИСТИЧЕСКИЕ НОВАЦИИ, КАК ОСНОВА МОТИВАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ВНУТРЕННЕГО ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА**

**Ключевые слова:** мотивации, туристские услуги, инновация, конкурентность.

Инновационные процессы в бизнес функциях обычно представляются как применение научно-технических достижений (продуктов высоких технологий) в повседневной деятельности передовых бизнес подразделений преуспевающих компаний, связанных с внедрением результатов научных исследований и разработок в практику. Однако, прикладное использование понятия «инновация» необходимо рассматривать более широко. Сфера инноваций охватывает не только практическое применение научно-технических разработок и изобретений, но и подразумевает перемены в продукте, процессе, маркетинге, логистике и т.п. Инновация в данном случае является неким фактором перемены, как результат нового подхода бизнес направления, воплощенный в принципиально новый или улучшенный продукт, производственный процесс, новые услуги и новые методы удовлетворения потребностей потребителя.

Термин «инновация», в современном его содержании впервые был предложен Й. Шумпетером, который определил, что инновация – это существенная смена функции продукта, определенная новым соединением прежде известных функций и коммерциализацией всех новых комбинаций, основанных на использовании новых материалов и компонентов, внедрении новых процессов, выхода на новые рынки, внедрении новых форм организации бизнес функции.

Следовательно инновация – это новый продукт, новое предложение или действие на рынке (в бизнесе), которое имеет целью привлечь потребителя (в том числе внутреннего), удовлетворить его потребности и одновременно принести доход инициатору данного действия.

Факторы, определяющие инновационное развитие:

- конкуренция и конъюнктура рынка (как внутреннего, так и внешнего);
- внешняя среда (уровень развития науки и техники, законодательная и нормативная база, а также политическая и экономическая стабильность регионов присутствия);
- кадры (специалисты, научные сотрудники, менеджеры, политики, государственные служащие);
- ресурсы (энергетические, производственные, финансовые, научно-технические, технологические, инфраструктура и логистика).

В сфере услуг инновации – это принципиально новые или существенно измененные методы их предоставления (обслуживания), которые не могут быть обеспечены прежними организационными методами. Это туристские, банковские, консалтинговые, бухгалтерские, аудиторские услуги, а также другие предложения с ориентацией на новейшие информационные и коммуникационные технологии.

Инновационный процесс не является следствием более или менее случайных технических изобретений или предпринимательских идей. На самом деле он требует стратегического планирования и управления, ориентированного на развивающийся рынок. Предметом инновационного менеджмента и является решение задач в этой сфере.

Непосредственно в туристском бизнесе инновационный процесс начинается с возникновения идеи об открытии нового направления (дестинации) поездок, создания нового продукта или внесения изменений в уже существующий, внедрения новых видов технологии или коммуникаций. Разрабатывается и определяется целевая направленность продукта с ориентацией на конкретного потребителя, предлагается наполнение туристского продукта. Когда идея будущего продукта сформирована, необходимо изучить возможность применения идеи в практической плоскости: определить список возможных поставщиков и партнеров, проработать перечень основных и дополнительных услуг, таких как транспортировка, медицинское страхование и т.п., произвести предварительную экономическую и ценовую проработку.

На следующем этапе необходимо провести опытную обкатку экспериментального продукта на практике: презентация, пробные продажи, оценка предполагаемого спроса и конкурентоспособности. На этом период создания инновации считается пройденным.

Следующий этап инновационного цикла в туристском бизнесе – разработка и реализация комплекса мер, направленных на продвижение новинки и внедрение ее на рынок: предложение и

коммерциализация (проведение пропагандистских и рекламных акций, прямой маркетинг, стимулирование сбыта, формирование общественного мнения). Внутри организации – инноватора формируется или усовершенствуется система управления сбытом, включая стимулирование персонала.

Инновационный цикл заканчивается, когда другие субъекты туристского рынка начинают в своей деятельности активно применять эту инновацию.

Развитие инновационных процессов в туризме обусловлено влиянием следующих основных факторов:

- разработка новых направлений развития науки и техники, появление новых технологий;
- изменение экономической и политической ситуации в отдельных регионах мира;
- изменения в области правил экономических, торговых взаимоотношений, устанавливаемых отдельными государствами, Всемирной торговой организацией, изменение форм сотрудничества, внедряемые Всемирной туристской организацией, международными или региональными туристскими организациями, ассоциациями; получение новых знаний о туристских ресурсах в различных регионах земного шара и информации о дополнительных возможностях туристских поездок;
- изменение в области международного права, а также законодательной базы отдельных государств и регионов, подзаконных и других правовых актов и аспектов, определяющих экономические и политические принципы функционирования туристских предприятий, включая разработку государственной концепции развития туризма, принятие новых нормативно-правовых актов по социально-экономическим вопросам;
- изменение рынка: появление новых туристских направлений, изменение структуры спроса на услуги существующих направлений, появление новых требований со стороны потребителей к качеству туристского продукта;
- инновационные изменения в структуре и форме предложений перекликающихся с туризмом бизнес-направлений: транспортных компаний, гостиничного бизнеса, оздоровительных и пансионных предложений, средств коммуникаций, развитие спорта в регионах и др.);
- психологический климат коллектива компании;
- профессиональная и психологическая подготовка сотрудников туристской компании;
- конкурентные действия других компаний: стремление компаний укрепить позиционирование на рынке или борьба за выживание;
- обстоятельства непреодолимой силы – события не зависящие от воли людей: экологические и техногенные катастрофы, террористические акты и другие.

Внедрение современных достижений телекоммуникационных технологий в процессы регулирования деятельности и сбыта услуг авиакомпаниями туристического бизнеса становится все более обширным и востребованным. Например, оперативная продажа билетов через Интернет.

Развитие информационных технологий – это только одно из направлений современной стадии научно-технического прогресса, которое может инициировать намного более мощные и продолжительные изменения, нежели его предшественники. Неизбежно пересечение телекоммуникационных и информационных процессов. В наибольшей степени это относится к Интернету как наиболее масштабному информационно-телекоммуникационному средству.

Представление инновационной логистики как некоей сферы деятельности, направленной на постоянное повышение уровня управления потоковыми процессами за счет применения инновационных процессов позволяет вывести логистическое управление на новый уровень в соответствии с современными тенденциями рыночной экономики. Проблема мотивации новаций имеет свою специфику в силу сложности экономических, психологических и этических отношений, возникающих в ходе инновационного процесса.

Формирование, продвижение и реализация турпродукта – это сложный многофакторный процесс, который требует комплексного анализа и оценки следующих факторов: качество (отсутствие жалоб и претензий), безопасность (информация, страхование), материальная база (гостиницы, казино и др.), реклама, бренд, надежность (уверенность в надежности обслуживания), цены (соответствующие уровню услуг и контингенту), инфраструктура (аэропорты, порты, кемпинги и др.), условия (природные особенности), культурное наследие, ресурсы гостеприимства (человеческий фактор).

В Рязанском регионе достаточно перспектив для развития сферы туристских услуг. На сегодняшний день область ежегодно посещают порядка 730 тыс. туристов, после реализации региональной программы развития гостиничной сети предполагается достичь показателя в 1 млн. туристских посещений. Регион может предложить экскурсионный, религиозный, лечебный, экологический, бизнес-туризм. К сожалению, имеется немало интереснейших туристских объектов, еще не пользующихся вниманием туроператоров и туристов.

На основании исследований были определены факторы, оказывающие влияние на привлекательность регионов:

- наличие в регионе выдающихся природных объектов (50%);
- развитие малого бизнеса;
- географическое расположение и климатические условия;
- комфорт;
- безопасность;
- работа органов государственной власти по продвижению региона на внутреннем и внешнем туристских рынках,
- инвестиционная привлекательность.

Таким образом, статистические данные свидетельствуют, что в России существует сеть организаций, предоставляющих туристские услуги в виде создания и продвижения турпродукта, однако участие туристских фирм пока ограничивается лишь незначительной долей. Туристские фирмы не активно занимаются разработкой внутренних туристских маршрутов и программ. Не эффективна профессиональная подготовка экскурсоводов, гидов. По оценкам экспертов, в ВУЗах в основном готовят специалистов на выездные зарубежные туры.

Важное значение, так же, имеет клиентоориентированность компании. Сотрудники сбытовых функций должны помнить правило: относитесь к клиентам так, как бы вы хотели, чтобы они относились к вам. Важно знать потребности потребителя и оправдывать его ожидания удовлетворением этих потребностей, в том числе и эмоциональных. Потребителю важны как физические качества продукта, так и отношение сотрудников компании, что в конечном счете определяет ее репутацию.

В качестве решения некоторых проблем в деятельности туристских предприятий можно предложить следующее:

- командирование сотрудников туристских фирм, вместе с тургруппой, как сопровождающего до места пребывания туристов. Данное сопровождение должно быть не пассивным со стороны менеджера туркомпании, а активным;
- направление менеджеров на курсы повышения квалификации;
- использование помещения фирмы в качестве выставочного зала фотографий наиболее понравившегося места отдыха туристов.
- использование единой информационной системы бронирования номеров гостиницы, заказа экскурсии и услуги гида.

Таким образом, инновационный процесс в деятельности предприятия является так же силой развития общества, продуктов его деятельности.

По нашему мнению, идеальная система управления на основе логистического подхода - это система, основанная на интегрированном подходе. Логистика предполагает сквозное управление потоками логистической системы, проходящими через все её звенья. Данное направление вполне согласуется со структурным делением логистической системы на функциональные области (логистику снабжения, производства туристских услуг и распределения), деятельность которых подчиняется общей (корпоративной) цели всей системы в целом.

Применение теории и методологических положений исследования позволит предприятиям сервиса в полной мере воспользоваться преимуществами инновационного логистического управления.

Что позволит создать реальную возможность объединения функциональных областей логистики путем координации действий, выполняемых независимыми звеньями логистической системы, разделяющими общую ответственность в рамках целевой функции управления резервами эффективности туристских предприятий.

Важными направлениями работы в туристской индустрии в общем является работа:

- по улучшению туристской инфраструктуры. Такие проблемы необходимо решать на федеральном уровне;
- как уже отмечалось ранее государство должно продвигать РФ за рубежом, как бренд;
- переориентировать общероссийскую систему подготовки кадров для сферы туристских услуг не только на выездной, но и на въездной туризм.

Для успешной реализации рязанского турпродукта администрации города было предложено развивать рекламу и бренд внутреннего туризма на каналах Рязани и близлежащих регионов.

При управлении внедрением инновационного продукта, процесса необходимо учитывать ресурсное ограничение. Поэтому, развивая сбытовые функции, нельзя забывать об инвестициях в основное производство.

### Литература

1. Курбатов О.Н. Логистика в сфере услуг населению // РИСК: ресурсы, информаця, снабжение, конкуренция / О.Н. Курбатов, Д. Новиков, Т. Скоробогатова – 2009.
2. Новиков Д.Т. Инновации в туризме: учеб. Пособие для студ.высш. учеб. заведений/ Д.Т. Новиков. - М.: Издательский центр «Академия», 2007. - 208 с.

**Рябова Т.Ф.<sup>1</sup>, Проскурина З.Б.<sup>2</sup> ©**

<sup>1</sup>Д.э.н., профессор, <sup>2</sup>к. э.н.,

Московский государственный университет технологий и управления, им. К.Г. Разумовского  
(Первый казачий университет)

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Для обеспечения устойчивого и эффективного развития предприятий, их нормального функционирования, взаимосвязи с внешней рыночной средой, представляется важным определение основных направлений, способствующих наращиванию объемов производства. В основу концепции устойчивого развития в качестве основных критериев положено сбалансированное взаимодействие экономики, природы и общества. В этой связи, концепция развития производства базируется на утверждении, что потребители будут доброжелательны к товарам, которые широко распространены и доступны по цене, а, следовательно, необходимо сосредоточить усилия на совершенствовании производства. Действительно, совершенствованию производства должно уделяться первостепенное внимание, так как в этой сфере всегда имеются резервы и возможности для увеличения объемов выпускаемой продукции.

Главной задачей предприятия является установление нужд потребителей и интересов целевых рынков, условия обеспечения желаемой удовлетворенности более эффективными и более продуктивными, чем у конкурентов, способами с одновременными сохранением или укреплением благополучия потребителя и общества в целом. В процессе работы над концепцией развития производства определялись как специфические особенности ее формирования, связанные с отраслевой принадлежностью исследуемого объекта, так и некоторые общие закономерности ее построения и применения. Основанием формирования концептуального развития производства явилась общая позиция – что приоритетность повышения уровня жизни работников, увеличение прибыли предприятия, внутреннего валового продукта региона и внутреннего национального продукта страны является единой целью для различных элементов экономической системы страны. Такой подход способствует устранению противоречия между ними и сосредоточию усилия на решении специфических задач.

Развитие экономических процессов в компаниях и других хозяйствующих субъектах в значительной мере зависит от макроэкономической политики. Именно от распределения ресурсов, перераспределения материальных благ, принадлежащих всему обществу, в том числе и по отраслям экономики, зависит эффективность их работы, производство качественных и конкурентоспособных товаров, пользующихся спросом населения разных стран [6, 151-158].

Важнейшей объективной причиной того, что страна, обладающая огромным и всесторонним ресурсным потенциалом, имеет устойчивую тенденцию к спаду экономики, явилось игнорирование государственного регулирования экономических процессов.

Как показало исследование, эффективная работа механизмов рыночной самоорганизации во всех странах достигается только соответствующим и достаточно жестким государственным регулированием в области обеспечения здоровой конкуренции, демонополизации, формирования инфраструктуры, соблюдения законодательства и т.д. Правительство самоустранилось от экономического регулирования потому, что ошибочно посчитало рыночные механизмы саморегулируемой системой, обеспечивающей экономический подъем. В то же время принятая политика приватизации имущества предприятий, приведшая к переходу собственности к определенной группе лиц, неэффективная внешнеэкономическая политика, предоставление льгот коммерческим структурам и др. привели к значительному сокращению

спроса на продукцию отечественного производства, снижению внутренних и внешних инвестиций, прогрессирующей инфляции, криминализации возникших рыночных отношений. Следовательно, рыночные механизмы, включающие также здоровую конкуренцию, не были в достаточной мере применены.

Для того что повысить конкурентоспособность продукции, необходимо осуществить комплекс мер по повышению конкурентоспособности предприятия, отрасли и страны. Это можно достичь следующими путями: выпускать высококачественную продукцию, применяя эффективную систему управления качеством и используя рабочих высокой квалификации; привлекать к управлению качеством весь персонал предприятия; использовать высокие инновационные способности предприятий к радикальным изменениям технологии производства, внедрять информационные технологии в промышленные системы и использовать информацию в сфере услуг; осуществлять крупные инвестиции в новые технологии и быстро разворачивать производство новой продукции и др. [1, 202-206].

Располагая значительной частью собственности, государство имеет мощные источники доходов и достаточно рычагов власти, для того чтобы проводить эффективную экономическую политику в интересах обеспечения социальной защиты населения, преодоления экономического кризиса, создание условий для роста экономики и благосостояния населения.

Проведение государством социально ориентированной политики в целях повышения материального уровня жизни низкооплачиваемых и приравненных к ним слоев населения, в том числе населения села, позволит обеспечить высокий уровень платежеспособности и потребительского спроса на отечественные пищевые продукты [3, 751-758.].

Например, в сегодняшней кризисной ситуации государство оказывает положительное влияние на общую экономическую и социальную ситуацию в стране. Стабилизирующую роль на уровне макроэкономической сферы должен играть госсектор, при условии наличия действующей стратегической программы в области формирования и управления рыночными процессами, оказание помощи предприятиям, которые оказались на грани банкротства. По этому поводу существует несколько взглядов: одни полагают, что необходимо объявление предприятий банкротами, другие имеют противоположное мнение. Важнейшей целью разрабатываемой концепции должен стать подъем производства, обеспечение устойчивых темпов экономического роста, а также социального и политического благополучия

По итогам исследования определены задачи, которые необходимо решать в кратчайшие сроки для производства, включает следующее:

Контроль и учет за поступлением, использованием, и передачей финансовых и материальных средств на всех этапах их применения.

Развитие инновационных процессов, повышение доли средств. Поиск стратегических партнеров и инвесторов, необходимых для интенсификации инвестиционных процессов.

Выделение дотаций производителям и ведение политики протекционизма, способствующей производству продукции.

Снижение уровня налогов и тарифов, взимаемых с предприятия на энергоносители и перевозки.

Ускорение развитие интеграционных процессов, необходимых для производства отечественной продукции высокого качества.

Устранение диспаритета цен на продукцию различных отраслей народного.

Введение обоснованных критериев соотношения основной заработной платы работников различных иерархических уровней, охват такой формой регулирования всех сфер народного хозяйства. Сочетание процессов регулирования заработной платы и предоставления, широких прав жителям стран обеспечивать себя на законных основаниях дополнительным заработком, учитываемым при выплате налогов.

Сокращение уровня безработицы до минимума путем создания новых рабочих мест в сфере производства и переработки продукции, использования вторичных ресурсов и побочных видов продукции, создания новых видов техники, ремонта дорог, организации закупки у населения местных видов сырья (овощей, грибов, фруктов и т.д.) предприятиями пищевой промышленности.

Утилитарный опыт ведения хозяйственной деятельности в период становления рынка показал неподготовленность многих российских предприятий к ведению эффективной работы в новых экономических условиях. Доказательством этого суждения являются темпы спада практически во всех сферах экономики, как в масштабе страны, так и в разрезе отдельных регионов и на уровне предприятий. Поэтому вхождение в рыночную экономику отдельных хозяйствующих субъектов, которые начинали свою деятельность в дорыночных условиях, обязательно должно строиться на изменениях в структуре их производства.

Реструктуризация предприятия предполагает реорганизацию системы управления предприятием, оптимизацию бизнес-процессов, реорганизацию системы управления денежным потоком, совершенствование организационной структуры предприятия и выявление наиболее эффективных, инвестиционно привлекательных и быстро окупаемых направлений развития предприятия с возможной последующей его реорганизацией и диверсификацией [10, 740-743].

В зависимости от отраслевой ориентации, каждое предприятие имеет свои особенности, которые необходимо выделять при реструктуризации их деятельности. Главным образом, это касается использования инвестиционных вложений, характера и структуры выпускаемой продукции, особенностей ее сбыта, поставок сырья и других условий. При этом различия могут появляться в методическом подходе к этому процессу, так и в сроках осуществления поставленных задач и других особенностях. Также можно отметить, что независимо от этих отличий, необходимо принимать во внимание выработанный в последнее время научно обоснованный подход, который содержит типовой цикл реструктуризации предприятий и отражает наиболее общие условия ее осуществления. По нашему мнению, цикл проведения реструктуризации предприятий должен включать следующие этапы.

**Первый этап** характеризует емкость рынка региона на текущий момент времени и на перспективу, производится его сегментация, устанавливаются объемы производства, ввоза и вывоза продукции.

**На втором этапе** рассматриваются непосредственно обследования предприятий, охватывая его подробную диагностику.

**Третий этап** работы включает работы по обобщению полученной информации, ее анализу, проведению сравнения различных показателей, а также развитию структуры производства продукции, разработке предложений по реструктуризации и их реализации.

Реструктуризация экономики представляется важнейшим фактором формирования благоприятной социально-экономической деятельности путем роста валового внутреннего продукта, развития инновационного производства, повышения качества продукции, соответствия ее международным стандартам и является основой экономического роста страны [5, 126-130].

Результаты проведенного исследования подтвердили вывод о том, что для обеспечения эффективного функционирования и устойчивого развития предприятий необходимо четко сформулировать основные направления, способствующие наращиванию объемов производства. Повышение эффективности производства достигается путем реализации мероприятий научно-технического, организационно-управленческого и социально-экономического характера.

Наращивание научно-технического потенциала страны невозможно осуществить без активной поддержки со стороны государства. Развитие собственного технологического потенциала - основа перехода к инновационной модели воспроизводственного развития, предполагающая постоянную разработку и внедрение новейших технологий, которые являются основой экономической независимости и безопасности страны [9, 189-192].

Любая организация как объект управления включает в свой состав множество производственных, экономических, технологических, финансовых, социальных, инфраструктурных элементов, находящихся в тесном взаимодействии друг с другом. Особенность их взаимосвязей характеризуется их мобильностью, тенденцией к изменению и развитию [7, 609-613].

Успешному внедрению новой системы управления способствует сочетание доверия, доброжелательства и делового общения среди управляющих и управляемых работников и подчинения всего персонала достижению общей цели предприятия. Доминантой эффективности преобразований в сфере является стабильный экономический рост, обеспечивающий всестороннее развитие предприятия [4, 427-431].

Данная система позволяет руководителям различных уровней управления своевременно выявлять ситуации непредвиденного характера и на их анализе вносить корректировки в свои действия, что позволяет избежать нежелательных отклонений и риска [8, 442-445].

К основным мероприятиям социально-экономического характера можно отнести:

расширение производственной структуры; повышение уровня конкурентоспособности продукции; изменение ассортимента продукции; рост оплаты труда; дифференциация состава себестоимости продукции; создание новых рабочих мест; изменение состава промышленно-производственного персонала; преобразование социальной сферы; преобразование системы подготовки специалистов всех категорий; ликвидация просроченной кредиторской задолженности; снижение дебиторской задолженности; развитие внешнеторговых связей; развитие финансово-кредитной системы; создание механизмов, стимулирующих персонал; обязательное планирование и прогнозирование развития всех видов деятельности; преобразование инфраструктуры предприятия [2, 29-31].

Таким образом, по результатам проведенного исследования установлено, что основополагающей концепцией развития производства является повышение уровня жизни работников, экономический рост предприятия, внутреннего валового продукта региона и внутреннего национального продукта страны.

#### Литература

1. Александрова М.В. Особенности развития товарно-географической структуры внешней торговли России на современном этапе. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.202 – 206.
2. Гусев В.В. Механизмы реструктуризации деятельности предприятий в условиях рыночной среды. [Текст] / Гусев В.В. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 29 – 31.
3. Маслюкова Е.А. Мониторинг современных мировых тенденций производства и потребления мяса. [Текст] / Маслюкова Е.А., Юткина О.В., Проскурина З.Б.// Экономика и предпринимательство. 2013, № 12 ч. 2 (41-2). – с. 751 – 758.
4. Минаева Е.В. Современные стратегии управления организацией в соответствии с требованиями рыночной экономики. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 1 ч. 3. – с. 427 – 431.
5. Минаева Е.В. Теория реструктуризации в условиях инновационного экономического роста. [Текст]. Экономическая теория. 2011, № 9 (82). – с. 126 – 130.
6. Рябова Т.Ф. Моделирование макроэкономического развития экономики [Текст]/ Рябова Т.Ф., Чижик А.С.// Микроэкономика. – 2011. №.6. – с. 151 – 158.
7. Рябова Т.Ф. Приоритеты использования компетентностного подхода для инновационного развития экономики. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с. 609 – 613.
8. Рябова Т.Ф. Контроль качества, как основа конкурентоспособности продукции на рынке. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 1 ч. 3. – с. 442 – 445.
9. Юткина О.В. Системный взгляд на обеспечение глобальных направлений экономической безопасности страны. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с.189 – 192.
10. Юткина О.В. Реструктуризация, как эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятий. [Текст] / Юткина О.В., Маслюкова Е.А., Огнева Т.В.// Экономика и предпринимательство. 2013, № 12 ч. 2 (41-2). – с. 740 – 743

**Смирнов Н.А., Смирнова А.А., Игошина Д.А.** ©

Нижегородский государственный инженерно-экономический институт, преподаватель

#### **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ ПРОДУКТАМИ ОТРАСЛИ ПТИЦЕВОДСТВА В РФ И НА ОТДЕЛЬНЫХ ЕЁ ТЕРРИТОРИЯХ ЗА 2005–2012 гг.**

Одной из приоритетных задач Российской экономики является развитие и поддержание конкурентоспособности собственного производства продуктов питания, среди которых значимое место занимают продукты птицеводства.

Известно, что птицеводство – самая «скороспелая» и прибыльная отрасль животноводства. Промышленное птицеводство нашей страны по всем основным параметрам, и прежде всего – по продуктивности, достигло уровня передовых зарубежных стран. Это стало возможно благодаря использованию специализированных, высокопродуктивных пород, кроссов и линий птицы, высокой степени механизации и автоматизации трудоемких процессов, кормлению высококалорийными полнорационными комбикормами, частой смене поголовья птицы, что обеспечивает равномерный выход продукции [1].

Однако в последнее время в связи с резким повышением цен на энергию, горюче-смазочные материалы, оборудование и комбикорма, промышленные методы содержания птицы стали малорентабельными и доступными лишь крупным птицефабрикам. Вместе с тем, возрастающее строительство индивидуальных жилых домов и усадеб в селах и городах, садовых и дачных участков горожан, а также постоянно растущие цены на продукты питания способствуют повышению интереса как сельского, так и городского населения к разведению домашних животных, и особенно птицы. [2,35]

Предпочтение, отдаваемое птице, объясняется тем, что она приспособлена почти к любым условиям содержания и может производить высококалорийную и вкусную продукцию в любое время года.

В настоящее время Россия производит значительную долю продукции птицеводства, в частности яиц. В 2005 году производство яиц в целом по Российской Федерации составляло 37139,7 что меньше показателя 2012 года на 4893,2 млн. шт.

Таблица 1

**Динамика производства яиц на отдельных территориях Российской Федерации за 2005-2012 гг, млн. шт.**

Год	Российская Федерация	Приволжский Федеральный округ	Нижегородская область
2005	37139,7	9386,8	1199,6
2006	38216,3	9803,4	1176,8
2007	38208,3	9758,2	1168,8
2008	38057,7	9800,1	1219,9
2009	39428,8	10345,8	1362,8
2010	40599,2	10685,3	1328,3
2011	41112,5	10895	1287,2
2012	42032,9	10988,6	1274,3
Отклонение, (+,-)	4893,2	1601,8	74,7
Темп роста, %	113,18	117,06	106,23

По Приволжскому Федеральному округу также наблюдается рост объёмов производства на 1601,8 млн. шт или на 17,06 % и в отчётном году показатель составил 10988,6 млн. шт. В Нижегородской области данный показатель в отчётном году составил 1274,3 млн. шт., что на 74,7 млн. шт. или на 6,23 % больше показателя базисного года.

Несмотря на высокие объёмы производства, вопрос продовольственной обеспеченности продуктами птицеводства собственного производства всегда был достаточно актуален.

Если рассматривать производство продуктов птицеводства в расчете на душу населения эти показатели сравнительно не высоки.

Таблица 2

**Динамика производства яиц на душу населения на отдельных территориях Российской Федерации за 2005-2012 гг, кг.**

Год	Российская Федерация	Приволжский Федеральный округ	Нижегородская область
2005	259,28	308,20	351,40
2006	267,50	323,40	347,70
2007	267,70	323,60	347,50
2008	266,60	326,10	364,80
2009	276,10	344,90	409,60
2010	284,10	357,60	401,40
2011	287,40	365,50	390,40
2012	293,20	369,10	387,30
Отклонение, (+,-)	33,92	60,90	35,90
Темп роста, %	113,08	119,76	110,22

За период с 2005 по 2012 год производство яиц в расчёте на одного человека в целом по Российской Федерации увеличилось на 33,92 млн. шт. или на 13,08 % и в отчётном году показатель составил 293,2 млн. шт. Самый значительный рост производства яиц на 1 человека наблюдается по Приволжскому Федеральному округу, показатель увеличился на 60,9 млн. шт. или на 19,76 % и в отчётном году составил 369,1 млн. шт. По Нижегородской области данный показатель также увеличился с 351,4 млн. шт. в 2005 году до 387,3 млн. шт. в 2012 году, темп роста по области составил 110,22 %.

На данный момент в стране сложилась многоканальная система реализации продукции при снижении доли государственных заготовительных организаций и преобладания рыночных структур.

Возросли объемы перекупки продукции у производителей по заниженным ценам с целью хранения и последующей более выгодной реализации в городах и крупных промышленных центрах. Появление многочисленных посредников вызывает удорожание продукции, неравномерные поставки на рынок. Несовершенство экономического механизма рынка продукции птицеводства тормозит развитие предпринимательства в отрасли. Для многих предпринимателей проблема сбыта остается одной из самых значимых. Это создаёт благоприятные условия для крупнейших производителей, однако препятствует развитию среднего и малого бизнеса в этой сфере.

Исходя из состава потребительской корзины с 2005 по 2012 год годовое потребление яиц на 1 человека составляет 190-210 яиц. Обеспеченность населения Российской Федерации продукцией собственного производства в процентном соотношении с нормой потребления представлено в таблице 3.

Таблица 3

**Обеспеченность населения продукцией птицеводства собственного производства по Российской Федерации и на отдельных её территориях за 2005-2012 гг, %.**

Годы	Примерная норма потребления мёда на 1 чел. шт. за год	Обеспеченность мёдом собственного производства, %		
		Российская Федерация	Приволжский федеральный округ	Нижегородская область
2005	200	136,4	154,1	175,7
2006	200	140,7	161,7	173,8
2007	200	140,9	161,8	173,5
2008	190	133,3	171,6	192,1
2009	200	138,1	172,4	204,8
2010	200	142,1	178,8	200,7
2011	200	143,7	182,7	195,2
2012	210	139,6	175,8	184,4
Изменение, (+,-)	10	3,2	21,7	8,7

С 2005 по 2012 год при годовой норме потребления 190-210 яиц на 1 человека показатель обеспеченности по Российской Федерации увеличился на 3,2%. Самое значительное увеличение в процентном соотношении наблюдается в Приволжском Федеральном округе, показатель увеличился на 21,7%. По Нижегородской области показатель обеспеченности также увеличился с 175,7% в базисном 2005 году до 184,4% в отчётном 2012 году.

Проанализировав производство продукции птицеводства (яиц) можно сделать вывод о стабильном состоянии отрасли, однако, учитывая долю продукции, предназначенной для переработки показатель обеспеченности населения пищевыми яйцами составит 70-85% в зависимости от региона. В связи с трудностями на мировом рынке, российское птицеводство не сможет развиваться и сохранять конкурентоспособность без наращивания производственных мощностей. Следовательно, в целях продовольственной безопасности регионов страны, объёмы производства данного вида продукции необходимо повышать уже в ближайшее время.

**Литература**

1. Особенности рынка яиц и яичных продуктов // Птица и птицепродукты. – 2008. №6
2. Епимахова, Е.Э. Практическое руководство по производству и переработке яиц / Е. Э. Епимахова, С. В. Лутовинов, Н.Ю. Сарбатова – М. : Колос, 2010. – 52 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: P32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 990 с.

**Таточенко А.Л.<sup>1</sup>, Таточенко И.М.<sup>2</sup> ©**

<sup>1,2</sup> К.т.н., <sup>1</sup> доцент кафедры «Экономики и управления на предприятиях малого и среднего бизнеса»;

<sup>2</sup> доцент кафедры «Технологии и товароведения швейных изделий»  
Московский государственный университет технологий и управления  
им. К.Г.Разумовского (Первый казачий университет)

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАСЧЕТНЫХ ПРОЦЕДУР МЕТОДИКИ НАЧИСЛЕНИЯ ПОВЫШЕННОЙ АКАДЕМИЧЕСКОЙ СТИПЕНДИИ СТУДЕНТАМ РОССИЙСКИХ ВУЗОВ

В МГУТУ им. К.Г.Разумовского в 2013 г. на основании нормативных документов [1] Минобрнауки России (МОН РФ) была разработана оригинальная методика начисления повышенной академической стипендии [2]. Стипендиальное обеспечение является важным мотивирующим фактором для студентов в процессе обучения [3], таким образом, предлагаемая методика может способствовать повышению эффективности деятельности вузов [4]. Ее основные положения приводятся ниже. Как известно, для вузов РФ размер академического стипендиального фонда (БАСФ) исчисляется по количеству обучающихся на бюджетных местах студентов-очников:

$$F_a = N_{\text{офо}} * S_{\text{мин}} * K_{\text{п}} \quad (1),$$

где:  $F_a$  – базовый академический стипендиальный фонд, руб./мес.;

$N_{\text{офо}}$  – численность студентов очной формы (ОФО), обучаемых за счет средств госбюджета, чел.;

$S_{\text{мин}}$  – минимальный размер академической стипендии, устанавливаемый Правительством РФ (с 01.09.2014 – 1340 руб./мес.);

$K_{\text{п}}$  – безразмерный повышающий коэффициент, утверждаемый МОН РФ индивидуально для вуза (для МГУ и СПбГУ – 1,4; для вузов, имеющих статус НИУ – 1,25; для рядовых вузов – 1,0).

Для стимулирования студенческой активности по пяти приоритетным направлениям – учебной, научной, спортивной, общественной и культурной деятельности [1], каждому вузу сверх БАСФ выделяются дополнительные средства – дополнительный академический стипендиальный фонд -  $F_{\text{д}}$  (ДАСФ). Как правило, его величина составляет 20% от БАСФ:

$$F_{\text{д}} = 0,2F_a = 0,2N_{\text{офо}} * S_{\text{мин}} * K_{\text{п}} \quad (2)$$

ДАСФ (2) согласно методике [2] разделяется на доли по видам студенческой деятельности в соответствии с формулой:

$$F_i = F_{\text{д}} * \frac{R_i * N_i}{\sum_{i=1}^5 R_i * N_i} \quad (3),$$

где:  $F_i$  – доля ДАСФ за достижения в  $i$ -м виде деятельности ( $i=1..5$ ), при этом на стимулирование учебной деятельности направляется не более 20% повышенного фонда ( $F_i \leq 0,2F_{\text{д}}$ ) [1];

$R_i$ - коэффициент весомости, утверждаемый Ученым советом для  $i$ -го вида деятельности согласно важности данного вида для конкретного вуза;

$N_i$ - число студентов-претендентов на повышенную стипендию в  $i$ -м виде деятельности (их общее число по всем пяти видам деятельности не может превышать 10% от численности академических стипендиатов [1]).

Размер повышенной академической стипендии по видам деятельности и уровням активности, проявленным в них студентами (всего уровней три [2] - нормальный, хороший и высокий) определяется следующим образом:

$$S_{ij} = \frac{F_i * K_{ij}}{\sum_{j=1}^3 N_{ij} * K_{ij}} \quad (4),$$

где:  $S_{ij}$  – размер повышенной стипендии для студента, проявившего  $j$ -й уровень активности ( $j=1;2;3$ ) в  $i$ -м виде деятельности, руб./мес.;

$N_{ij}$  – количество студентов, проявивших в  $i$ -м виде деятельности активность  $j$ -го уровня, чел.;

$K_{ij}$  – устанавливаемая Ученым советом вуза оценка  $j$ -го уровня активности студента в  $i$ -й области деятельности, баллы.

Описываемая методика получила одобрение представителей МОН РФ на Всероссийской школе-семинаре «Стипком-2013» (п. Ершово МО, 30.10-02.11. 2013) и ее применение начато во втором семестре 2013/2014 учебного года. В ходе практической работы с методикой выявились некоторые присущие ей недочеты, а именно:

1. Доля  $F_1$ , выделяемая для стимулирования учебной деятельности (3), превышает установленный предел в 20% ДАСФ, если число проявивших успехи в учебе составляет более 20% от общего числа получателей повышенной стипендии, а также, если число претендентов на повышенную стипендию за достижения в науке меньше 20% от данного показателя. В ходе распределения ДАСФ по областям деятельности долю  $F_1$  приходится корректировать.

2. Распределение ДАСФ по пяти составляющим представляется избыточным, с учетом того, что из всех видов студенческой деятельности приоритетными для конкретного университета являются не более 2-х (например, для технического вуза это будут наука и учеба, для спортивного – спорт и учеба, для учебного заведения художественного профиля – искусство/культура и учеба и т.д.). Три оставшихся неприоритетными направления могут быть объединены на паритетных условиях в одной общей доле ДАСФ.

3. Оценка студенческой активности в каждой области деятельности по трем уровням также оказывается излишней, с учетом относительно небольшого числа получателей повышенной стипендии. Так, для вуза, обучающего по ОФО 2 тыс. студентов-бюджетников численность академических стипендиатов составит около 1200 чел. (средне статистически – 60% от численности ОФО). Соответствующее число претендентов на повышенную академическую стипендию – 120 чел. При одинаковой активности студентов по всем направлениям вуз будет иметь по 24 номинанта в каждой из областей деятельности, к тому же рассредоточенных по нескольким факультетам (институтам), в реальности – 4-5 человек по каждому структурному подразделению. Распределять их по 3-м уровням активности нецелесообразно.

В соответствии с изложенным предлагается следующая коррекция методики (3)-(4) расчета повышенной академической стипендии.

1. ДАСФ разделяется не на 5, а на 3 составляющих: 1) по важнейшему для данного вуза направлению (приоритет 1-го ранга), 2) по учебной деятельности (приоритет 2-го ранга), 3) по остальным 3-м направлениям (остаточный приоритет):

$$F_d = F_{пр} + F_y + F_{ост} \quad (5)$$

2. Доля  $F_y$ , выделяемая для стимулирования учебной деятельности, является фиксированной и составляет 20% ДАСФ:

$$F_y = 0,2F_d \quad (6)$$

3. Доли  $F_{пр}$  и  $F_{ост}$ , составляющие суммарно 80% ДАСФ, вычисляются по принципу, предложенному в базовой методике [2]. При этом исходные коэффициенты весомости  $R_i$  (3) заменяются единственным весовым коэффициентом  $K_{ост}$ , устанавливающим соотношение между  $F_{ост}$  и  $F_{пр}$  при равном количестве стипендиатов (очевидно,  $K_{ост} < 1$ ).

$$F_{пр} = 0,8F_d * \frac{N_{пр}}{N_{пр} + K_{ост} * N_{ост}} \quad (7)$$

$$F_{ост} = 0,8F_d * \frac{K_{ост} * N_{ост}}{N_{пр} + K_{ост} * N_{ост}} \quad (8)$$

4. Соответствующие вычисленным по (6)-(7) долям ДАСФ повышенные стипендии не ранжируются по уровням активности стипендиатов и рассчитываются по простым формулам:

$$S_{пр} = F_{пр} / N_{пр} = \frac{0,8F_d}{N_{пр} + K_{ост} * N_{ост}} \quad (9)$$

$$S_y = F_y / N_y = 0,2F_d / N_y \quad (10)$$

$$S_{ост} = F_{ост} / N_{ост} = \frac{K_{ост} * 0,8 F_d}{N_{пр} + K_{ост} * N_{ост}} \quad (11)$$

Сравнивая (9) и (11) можно заключить, что размер  $S_{ост}$  составляет  $K_{ост} * S_{пр}$  при любом соотношении  $N_{пр}$  и  $N_{ост}$ . Аналогичное утверждение относительно  $S_{ост}$  и  $S_y$  не будет справедливым, хотя логика стипендиального обеспечения требует выполнения условия  $S_y > S_{ост}$  в силу того, что учебная деятельность представляет для любого вуза второй по рангу приоритет. Вместе с тем,  $S_y$  (9) монотонно убывает по мере роста  $N_y$ , поэтому обеспечить выполнение сформулированного условия возможно не при любых для любых значениях  $N_y$ .

Целесообразно ввести понятие общей средней повышенной стипендии – как базу сравнения вычисленных по (9)-(11) стипендий в различных областях деятельности. Ее размер определяется выражением:

$$S_{повыш} = \frac{F_d}{N_{пр} + N_y + N_{ост}} = \frac{0,2 N_{оф} * S_{мин} * K_{п}}{0,1 * 0,6 N_{оф}} = 3,33 S_{мин} * K_{п} \quad (12)$$

Т.е для рядового вуза ( $K_{п} = 1$ ) при равномерном распределении всего ДАСФ между претендентами, составляющими 10% от числа академических стипендиатов, размер повышенной стипендии составит 4460 руб./мес. Очевидно, на приоритетном для конкретного вуза направлении должно выполняться условие  $S_{пр} > S_{повыш}$ .

Ниже в таблицах 1-3 приводятся результаты расчетов повышенной стипендии по (9)-(11) для рядового (не имеющего статуса НИУ) университета. Профиль вуза – технический, первый ранг приоритета имеет научно-исследовательская деятельность студентов. Вычисления проделаны для относительных значений переменных, при этом предельные значения для них составляют: численность стипендиатов по группам выплат ( $N_y, N_n, N_{ост}$ ) – 0,1  $N_a$  или 0,06  $N_{оф}$ ; доли ДАСФ ( $F_y, F_n, F_{ост}$ ) –  $F_d$  или 0,2  $F_a$  или 0,2  $N_{оф} * S_{мин}$ ; повышенные стипендии ( $S_y, S_n, S_{ост}$ ) –  $S_{повыш}$  или 3,33  $S_{мин}$ .

Таблица 1.

**Размеры повышенной академической стипендии при низкой учебной активности студентов ( $N_y = 0,1 F_y = 0,2 S_y = 2,0$ )**

№ п/п	Научная деятельность			Прочие виды деятельности			Комментарий
	$N_n$	$F_n$	$S_n$	$N_{ост}$	$F_{ост}$	$S_{ост}$	
1	$N_n$	$F_n$	$S_n$	$N_{ост}$	$F_{ост}$	$S_{ост}$	По мере роста числа стипендиатов растут как $F_n$ , так и $F_{ост}$ , но при этом $S_{ост}$ увеличивается, а $S_n$ - уменьшается. Тем не менее, размер $S_n$ превосходит вдвое $S_{ост}$ (соответственно весовому коэффициенту).
2	0,1	0,16	1,60	0,8	0,64	0,80	
3	0,2	0,29	1,45	0,7	0,51	0,73	
4	0,3	0,40	1,33	0,6	0,40	0,67	
5	0,4	0,49	1,23	0,5	0,31	0,62	
6	0,5	0,57	1,14	0,4	0,23	0,57	
7	0,6	0,64	1,07	0,3	0,16	0,53	
8	0,7	0,70	1,00	0,2	0,10	0,50	
9	0,8	0,75	0,94	0,1	0,05	0,47	

Таблица 2.

**Размеры повышенной академической стипендии при номинальной учебной активности студентов ( $N_y = 0,2 F_y = 0,2 S_y = 1,0$ )**

№ п/п	Научная деятельность			Прочие виды деятельности			Комментарий
	$N_n$	$F_n$	$S_n$	$N_{ост}$	$F_{ост}$	$S_{ост}$	
1	$N_n$	$F_n$	$S_n$	$N_{ост}$	$F_{ост}$	$S_{ост}$	Картина аналогична отмеченной для данных таблицы 1.
2	0,1	0,18	1,78	0,7	0,62	0,88	
3	0,2	0,32	1,60	0,6	0,48	0,80	
4	0,3	0,44	1,45	0,5	0,36	0,73	
5	0,4	0,53	1,33	0,4	0,27	0,67	
6	0,5	0,62	1,23	0,3	0,18	0,61	
7	0,6	0,69	1,14	0,2	0,11	0,57	
8	0,7	0,75	1,07	0,1	0,05	0,53	

**Размеры повышенной академической стипендии при высокой учебной активности студентов ( $N_y > 0,2$ )**

№ п/п	Научная деятельность			Прочие виды деятельности			Учебная деятельность
	$N_n$	$F_n$	$S_n$	$N_{ост}$	$F_{ост}$	$S_{ост}$	
1	$N_n$	$F_n$	$S_n$	$N_{ост}$	$F_{ост}$	$S_{ост}$	$N_y = 0,3$ $D_y = 0,20$  $S_y = 0,67$
2	0,1	0,20	2,00	0,6	0,60	1,00	
3	0,2	0,36	1,78	0,5	0,44	0,89	
4	0,3	0,48	1,60	0,4	0,32	0,80	
5	0,4	0,58	1,45	0,3	0,22	0,73	
6	0,5	0,67	1,33	0,2	0,13	0,67	
7	0,6	0,74	1,23	0,1	0,06	0,62	
8	0,1	0,23	2,28	0,5	0,57	1,14	$N_y = 0,4$ $D_y = 0,20$  $S_y = 0,50$
9	0,2	0,40	2,00	0,4	0,40	1,00	
10	0,3	0,53	1,78	0,3	0,27	0,89	
11	0,4	0,64	1,60	0,2	0,16	0,80	
12	0,5	0,73	1,23	0,1	0,07	0,72	
13	0,1	0,27	2,67	0,4	0,53	1,33	$N_y = 0,5$ $D_y = 0,20$  $S_y = 0,40$
14	0,2	0,46	2,28	0,3	0,34	1,14	
15	0,3	0,60	2,00	0,2	0,20	1,00	
16	0,4	0,71	1,78	0,1	0,09	0,89	

Из расчетных данных видно, что наиболее гармоничное соотношение между размерами повышенных стипендий по областям деятельности достигается при номинальной учебной активности студентов (таблица 2). В этом случае условие  $S_n > S_y > S_{ост}$ , определяемое установленными приоритетами, выполняется при любых соотношениях  $N_n$  и  $N_{ост}$ . Размеры повышенной стипендии при этом составляют: по науке – от 4772 до 7938 руб./мес., по учебе – 4460 руб./мес., по остальным видам деятельности – от 2364 до 3924 руб./мес. При высокой учебной активности (таблица 3) размер  $S_y$  практически всегда оказывается меньше  $S_n$  и  $S_{ост}$ , что стимулирует студентов перенаправить свои усилия на научную деятельность, как обеспечивающую наибольший размер стипендиальных выплат. При низкой учебной активности (таблица 1)  $S_y$  оказывается даже выше  $S_n$ , что может спровоцировать нежелательный отток с научного направления на учебное (имеющее меньший приоритет), но уже при достижении  $N_y$  относительного значения 0,2 соотношение размеров стипендий сообразно установленным для вуза приоритетам восстанавливается.

Таким образом, откорректированная методика позволяет определять размеры повышенной стипендии в строгом соответствии с действующей нормативной базой [1], при этом обеспечивается мотивация студентов на проявление активности в областях, имеющих приоритетное значение для конкретного университета. Простота расчетных процедур дает возможность отслеживать влияние стипендиального обеспечения на основные показатели деятельности вуза, что является условием организации в нем аналитической работы в форме контроллинга как составной части комплексной системы управления качеством [5,6]. Сказанное выше позволяет сделать вывод об актуальности рассмотренной проблемы, поскольку повышение качества образования – важнейшая задача, стоящая перед отечественными университетами в рамках обеспечения социально-экономического развития России [7].

**Литература**

1. Постановление Правительства РФ № 945 от 18.11.2011 г. "О порядке совершенствования стипендиального обеспечения обучающихся в федеральных государственных образовательных учреждениях профессионального образования"
2. Иванова В.Н., Пахомов А.А., Стерликов Ф.Ф., Таточенко А.Л. О разработке методики расчета размера повышенной государственной академической стипендии студентам российских вузов. Вопросы экономики и права. 2013. №9 - стр.110-114
3. Скляревская В.А. Управление мотивацией студентов и преподавателей как средство повышения качества высшего образования. European Social Science Journal. 2013. № 1 (29) - стр.78-83.
4. Скляревская В.А. Как повысить эффективность деятельности вузов? Alma mater (Вестник высшей школы). 2013. № 2 - стр.24-29.

5. Евдокимова Л.И., Пахомов А.А. Контроллинг как система организации аналитической работы на предприятии на основе опыта комплексной системы управления качеством. Экономика и предпринимательство. 2012. № 5 - стр. 436-441
6. Валентинова Н.И. Управление качеством - учебное пособие / Н. И. Валентинова, В.Е. Бочков, В.А. Валентинов ; под общ. ред. В.Е. Бочкова ; Федеральное агентство по образованию, Московский гос. индустриальный ун-т, Ин-т дистанционного образования. Москва, 2010
7. Складневская В.А. Повышение качества высшего образования как актуальная социально-экономическая проблема. Актуальные проблемы социально-экономического развития России. 2012. № 4 - стр. 124-126

**Хлусова О.С.** ©

Кандидат экономических наук,  
Кубанский Государственный Университет филиал в г. Новороссийске

### **УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

**Ключевые слова:** кредитные риски, оптимизация, коммерческий банк, оценка, мониторинг, управление, кредитные продукты.

Без основательной модернизации системы управления кредитными рисками банка невозможно успешно реализовать его коммерческие задачи. Совершенствование систем управления рисками коммерческого банка должно быть нацелено на существенный рост привлекательности кредитных продуктов для каждой категории клиентов.

Полностью избавиться от кредитных рисков невозможно. Ими следует сознательно управлять, учитывая то, что все виды рисков взаимосвязаны и их уровень постоянно изменяется под влиянием динамического окружения. Кредитные риски необходимо рассматривать не только с позиций управления, но и с учетом особенностей осуществления управленческого процесса в банке.

Практика показывает, что методология оценки многих рисков отстает от изменений и нарастающей сложности финансовых рынков. Следует отметить, что методы оценки кредитных рисков (основные подходы – коэффициентный анализ, рейтинговые модели) и рыночных (основные подходы – оптимизация портфелей и VaR-методология), которые предлагает использовать Базельский комитет, достаточно хорошо работают в рамках одного экономического цикла. Однако методология прогнозирования кризисных ситуаций оставляет желать лучшего. В связи с возрастанием рискованности операций банков необходимо увеличить минимальный порог достаточности капитала одновременно с более качественной оценкой рисков их активов. Очевидно, что подходы к оценке кредитных рисков находятся пока в стадии становления. Для их развития необходимо иметь, по крайней мере, два вида оценки: объем ущерба и вероятность потерь.

С точки зрения совершенствования кредитной работы в банке, автором выделены основные задачи по повышению эффективности управления кредитными рисками:

- оптимизация кредитных процедур, ускорение принятия кредитных решений;
- внедрение количественных методов оценки рисков: статистического метода; метода экспертных оценок; аналитического метода;
- усиление контроля над объемом проблемной и просроченной задолженности и совершенствование методов работы с задолженностью;
- совершенствование системы ценообразования по кредитным продуктам.

Решение этих задач требует внедрения существенных изменений в системах и процессах, которые связаны с кредитным риском:

1. Создание систем формализованной оценки кредитного риска коммерческого банка. Для каждого клиента будь он физическим или юридическим лицом банк должен быть способен корректно и в явном виде оценивать ожидаемый уровень кредитного риска, который в свою очередь основывается на оценке риска клиента, то есть вероятности его дефолта, и риска транзакции – потери в случае дефолта.

2. Согласованность ценообразования и коммерческих приоритетов в сфере кредитования с оценкой уровня кредитного риска клиента и нормой возврата. Количественная оценка ожидаемых потерь

должна представлять минимальную «цену риска», включаемую в стоимость кредитных ресурсов, предоставляемых заемщикам. Она также позволит согласовать понятие риска с коммерческими приоритетами банка и его направленностью.

3. Оптимизация кредитной процедуры и применение электронного документооборота для всех типов кредитных заявок. Эти факторы необходимы не только для успешного и эффективного функционирования кредитного процесса внутри банка, но и с целью обеспечить прозрачность принятия кредитных решений и эффективного взаимодействия между функцией, занимающейся управлением рисками, и клиентскими подразделениями банка. Разделения функций клиентской работы, кредитного анализа, оформления и сопровождения кредитных договоров является одним из главных элементов изменения кредитного процесса банка.

4. Построение отдельной и консолидированной службы мониторинга, которая бы определяла качество кредитного портфеля банка и работала с просроченной задолженностью. Основная задача в данном случае заключается в максимально раннем выявлении потенциально проблемной задолженности и профессиональной работе с ней на тех стадиях, когда мероприятия по ее реструктуризации и взысканию будут наиболее эффективными.

5. Формализация кредитной стратегии банка и формирование эффективных механизмов мониторинга и управления различными параметрами кредитного риска банка на уровне портфеля.

Реализация указанных направлений будет учитывать особенности работы с различными клиентскими сегментами. Необходима значительная степень автоматизации аналитической обработки информации о клиентах не только на этапе принятия кредитного решения, но и на более ранних этапах, которые призваны предотвратить мошенничество.

Направления совершенствования систем управления кредитными рисками в коммерческом банке необходимо рассматривать в разрезе трех блоков: методологический, организационный и информационно-технологический (таблица 1).

Таблица 1

**Направления совершенствования системы управления кредитными рисками в коммерческом банке**

Наименование блока	Характеристика блока	Первостепенные задачи
Методологический блок	Определение политики управления рисками, методик оценки различных видов рисков (экономико-статистические и математические модели) и установление лимитов	1. Актуализация нормативно-методической базы (как на официальном, так и на внутрибанковском уровне). 2. Формирование статистических информационных продуктов.
Организационный блок	Выделение органов управления и подразделений банка, принимающих участие в управление кредитными рисками	Внести существенные изменения в систему управления банком путем построения и интеграции функции риск-менеджмента
Информационно-технологический блок	Система для сбора и анализа информации и отчетности о состоянии рисков в банке, обеспечивающая предоставление своевременных, точных и полных данных, позволяющих принимать адекватные решения	Создание финансово доступных информационно-технологических систем сбора и анализа информации и отчетности о состоянии рисков в банке для целей обеспечения своевременного принятия адекватных управленческих решений

Каким бы эффективным не был механизм управления на данный момент, для сохранения своей эффективности и в будущем он нуждается в постоянном преобразовании в силу высокого динамизма внешней среды и внутренних потребностей предприятия. К методам управления кредитными рисками относятся следующие: - рационализация (в том числе с целью концентрации или диверсификации); - резервирование; - секьюритизация.

При этом комплексность обеспечивается объединением данных методов управления в единую систему. Процесс управления включает в себя: предвидение рисков, определение их вероятных размеров и последствий, разработку и реализацию мероприятий по предотвращению или минимизации связанных с ними потерь. Комплексная система управления кредитным риском коммерческого банка представлена на рисунке 1.



Рис.1. Комплексная система управления кредитным риском

Эффективность реализации методов управления кредитным риском зависит от точности определения фактического и прогнозного уровня портфельного кредитного риска коммерческого банка.

Предлагаемая комплексная система призвана обеспечить не только единый процесс управления кредитным риском, но и повысить эффективности деятельности банка. Большое внимание при этом должно быть уделено подготовке персонала, занимающегося вопросами кредитования.

#### Литература

1. Волков А.А. Управление рисками в коммерческом банке М.: Омега-Л, 2012. -160с.
2. Коротаева, Н.В. Новые инструменты оценки банковских рисков: методика стресс-тестирования / Н.В. Коротаева // Актуальные инновационные исследования: наука и практика. - 2009. - № 2. - С. 25.

3. Панюков А.В. Подходы к оценке кредитных рисков корпоративного клиента в условиях кризиса и неопределенности / А.В. Панюков, А.Ю. Кудряшова // Вестник пермского университета. Серия: экономика. - 2010. - №1. - С. 29-34.
4. Черешкин Д. Управление рисками безопасностью СПб.: Ленанд, 2012- 200с.

**Целых А.Н.<sup>1</sup>, Целых Л.А.<sup>2</sup> ©**

<sup>1</sup>Профессор, <sup>1</sup>доктор технических наук, Южный федеральный университет,  
<sup>2</sup>доцент, <sup>2</sup>кандидат экономических наук, Ростовский государственный университет («РИНХ»)

### **ПОДДЕРЖКА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ: АДАПТИВНЫЕ ИТ-ТЕХНОЛОГИИ**

**Ключевые слова:** адаптивные ИТ-технологии, геймификация, поддержка принятия управленческих решений, информатизация бизнеса.

*Целью* проводимого исследования является разработка обоснования информационной системы (ИС) управления (в первую очередь финансового) и анализа деятельности предприятия с доступом через сеть Интернет, с хранением информации о предприятии в защищенном виде в «облаке» в виде мобильного приложения с элементами сервисов в сторону развития интеллектуальных и экспертных систем, систем информационного сопровождения и поддержки принятия управленческих решений для бизнеса (преимущественного малого и среднего).

По мере развития информатизации в экономике и бизнесе формируется новая потребность в подходах к представлению задач, решаемых информационными системами, средствам их подачи и функциональным возможностям системы. В первую очередь, в виде наглядного представления деловой информации в различных формах для поддержки принятия управленческих решений на основе её делового анализа – бизнес-аналитики.

Имеющиеся ИТ-продукты для бизнеса имеют не только различные функциональные и архитектурные ограничения, недостаточные механизмы управления бизнесом, но и спроектированы, скорее, для технических специалистов, чем для бизнес-пользователей. В таких условиях руководители компаний, являющиеся заказчиками таких аналитических инструментов, приходят к пониманию того, что всё еще не располагают актуальной информацией, необходимой для принятия быстрых и эффективных решений, несмотря на постоянные усилия и вложения в технологии бизнес-аналитики.

На сегодняшний день, как показывают исследования, руководители предприятий практически не используют существующие информационные решения для управления бизнесом. Предлагаемые решения, во-первых, предназначены для стационарных компьютеров, во-вторых, пригодны, в основной своей массе, для ведения бухгалтерского учета и финансового анализа подготовленными пользователями, каковыми представители менеджмента малого бизнеса у нас в России не являются.

Таким образом, научные исследования, направленные на решение проблемы создания механизмов и инструментальных средств для поддержки процесса принятия управленческих решений в малом бизнесе на основе ИТ-технологий, обеспечивающих необходимый и достаточный функционал системы, новый уровень пользовательского опыта и интерфейсов, новые механизмы взаимодействия клиента с ИТ-инфраструктурой, являются весьма *актуальными*.

*Новизна* подхода заключается в предложении поменять парадигму процесса внедрения ИТ-технологий в бизнес-процессы, отказаться от стандартного процесса «автоматизации», перейти к процессу «социальной информатизации» бизнеса.

#### **Основные подходы к ИТ-решениям в бизнесе**

До настоящего времени идеология программного продукта генерировалась будущими пользователями и основывалась на тех бизнес-процессах, которые уже имеются в организации. При этом предполагается, что участники и исполнители бизнес-процессов в организации знают свою предметную область на достаточно высоком уровне. Однако такая постановка формализации создания ИТ-продукта является отражением ситуации «как есть» и не предусматривает развитие самих бизнес-процессов,

использование новых инструментов менеджмента в компании. Для того чтобы создать принципиально новый продукт, необходимо смотреть в будущее. На наш взгляд, ключ успеха заключается в извлечении знаний у передовых, действительно продвинутых менеджеров, инновационных знаний, использовании их новых представлений в организации и управлении бизнесом.

ИТ-система должна быть не только «финансовым калькулятором», но и выполнять роль «умного советчика». Исследования показывают, что предпосылки поиска новых программных решений формируются в следующих аспектах направлений развития ИТ-индустрии: новые технологии; области решения задач; представления области решения задач.

Потенциал ИТ-индустрии на сегодняшний день сосредоточен в большой степени на создании и развитии разносторонних мобильных устройств и приложений. По данным компании J'son&Partners Consulting за пять лет объем мирового рынка магазинов приложений в стоимостном выражении вырос в 1,5 раза и далее ожидается рост еще более стремительными темпами – к 2015 году еще почти в 2,5 раза [1]. Следующим трендом в области новейших информационных технологий являются облачные технологии, развитие которых достигнет пика в ближайшие 24 месяца, обогнав нынешний топ инвестиционной области – виртуализации и хранения [1].

Одним из приоритетных направлений развития рынка мобильных приложений по типу решаемых задач являются решения для бизнеса; мобильные платежные системы и мобильный банкинг; медиа- и бизнес-аналитика. Последнее стало заметным в течение текущего года и развивается стремительными темпами. Мы видим, что еженедельно в iTunes появляются новые бизнес-приложения, в том числе с бесплатной версией, что говорит о росте популярности мобильных решений среди бизнес-пользователей. По данным компании J'son&Partners Consulting констатируется их взрывной рост – количество приложений в крупнейших магазинах ведущих игроков рынка приближается к миллиону. Исследование, проведенное IBM 2012 Tech Trends Report, показывает, что к 2015 году почти 70% организаций по всему миру увеличат инвестиции в мобильные технологии, а более половины повысят расходы на бизнес-аналитику [2]. По мнению IBM, четыре сферы ИТ-индустрии, мобильные технологии, бизнес-аналитика, облачные вычисления и социальный бизнес, стремительно меняют потребности и процессы функционирования предприятия. Мобильные технологии доступа к деловой информации уже сейчас заменяют собой привычные компьютерные решения, открывая этим новую эру мобильного управления бизнесом, мобильной бизнес-аналитики (Mobile Intelligence). По степени культурной готовности персонала к использованию мобильной бизнес-аналитики в зависимости от размера организации малые предприятия (до 100 чел.) заняли первое место и показали большую склонность к мобильным сервисам, чем средние и крупные бизнесы (Dresner Advisory Services LLC, 2012).

Другое направление развития приложений – геймификация, т.е. применение игровых техник к бизнес-процессам, сегодня существует как глобальный тренд. Согласно анализу исследовательской компании Gartner [3] к 2015 году более половины всех организаций воспользуются инструментами геймификации в своих инновационных проектах, и более 70% будут использовать игровые механики в процессах реализации маркетинговой и сбытовой политики. Исследования компании M2 видят рост рынка приложений и услуг геймификации до \$2,8 млрд долл. к 2016 году [4], а также указывается на изменения фокуса рынка геймификации: перемещение из развлекательного сегмента в сегмент предприятий.

Карл Капп, автор книги «Геймификация в обучении», считает, что сила геймификации заключается именно в том, что она задевает струну соревновательности, которая есть в каждом из нас. Играя, мы вовлекаемся все больше, чувствуем удовлетворение от достигнутого, и, следовательно, чаще готовы предпринять «лишние шаги»: сделать больше звонков клиентам и ответить на большее количество звонков от них, активнее посещать обучающие программы. И, чем больше мы этим занимаемся, тем сильнее мы вовлекаемся в игру, и в итоге достигаем новые уровни [5]. Компания RedCritic Tracker, первый и единственный геймификатор программного обеспечения для управления проектами, на основании своего внедренческого опыта указывает следующие преимущества геймификации бизнес-процессов: увеличение производительности труда; повышение качества работы; улучшение морального состояния; стабилизация кадрового состава; создание захватывающей рабочей среды [6].

Однако в реализации геймификации необходимо учитывать следующие моменты. Как отмечает вице-президент Gartner по исследованиям Брайан Берк, компании-разработчики слишком много времени уделяют таким мелочам как очки и бейджи, забывая о создании действительно значимых мотиваций и целей. Если нет последнего, первое сразу же лишается всякого смысла [3]. По словам Брайана, предназначение геймификации – помочь людям посредством эмоциональной мотивации достичь своих

целей, а не просто развлекать пользователя – посредством игровых моментов вовлечь пользователя в бизнес-процесс. Проектирование систем геймификация должно включать в себя совокупность игрового мышления, философии геймификации и игровых механик, что в будущем приведет к росту геймификации в промышленности и ее применению в корпоративном секторе.

Тогда геймификация с помощью позитивной умственной стимуляции монотонность повседневных рутинных процессов превращает в сильную заинтересованность. Кроме этого, надо учитывать, что ИТ-система для управления бизнесом представляет собой инструмент для использования одним лицом – руководителем малого бизнеса в целях управления и для принятия управленческих решений. И тут на первый план выступает мотивация одного лица, что усложняет задачу разработчиков, т.к. требует сначала проработки концепции мотивации, игровой стратегии. Тогда геймификация становится не конфетным покрытием, а частью «ДНК» вашего бизнеса.

Ключевые элементы любой игровой стратегии разнообразны и включают в себя: интуитивно понятный дизайн; поведенческую чувствительность; сбалансированную конструкцию; выравнивание с основными бизнес-задачами. Отчеты по игровым механикам представляют собой визуализированный образ достигнутых финансовых результатов с сервисом «на выбор» в зависимости от типа личности руководителя. Можно строить дом и с каждым начисленным баллом он будет расти или убывать; использовать метафору «дерево жизни», как визуальное представление приоритетов и прогресса в достижении результатов (премиум-версия социальной игры Mindbloom, компания Aetna); использовать систему цветовых обозначений, например, по аналогии с британской, американской шкалой предупреждений, с автоматическим слежением за этими показателями. Для реализации системы оповещения необходимо выделить систему индикаторов (триггеров) оценки ситуаций: рост/снижение выручки; денежного потока/притока/оттока; уровня расрочек платежей кредиторами/дебиторам; общего количества клиентов (покупателей) и в сегменте, в т.ч. постоянных и т.п. Состояние установленной системы триггеров должно сигнализировать руководителю об отклонениях от обычной (запланированной) ситуации. Основным ядром создания такой системы триггеров является выявление отклонений индикаторов и установление причинно-следственных связей по возникшему отклонению.

В целом, совокупность предлагаемых ключевых позиций ИТ-системы для бизнеса выражается в следующих инструментальных средствах достижения, учитывающих направления мировых ИТ-трендов (см. рисунок).

Планируемые ИТ-решения программного продукта		Инструментальные средства достижения
Новые технологии ИТ-индустрии	Мобильные решения	1. Мобильные устройства. 2. Платформа: Android, iOS. 3. Мгновенные оповещения. 4. Синхронизация устройств.
	Облачные технологии	1. Веб-сервисы. 2. Облачные базы данных. 3. Веб-приложение, веб-сайт с аналитикой и авторизацией пользователей. 4. Защищенное хранилище данных.
	Средства разработки и технологии	ASP.NET MVC, CQRS, Java, Objective-C, JSON
Представления области решения задач	Наглядность	1. Интерпретация. 2. Интерактивное обучение. 3. Интерактивное сопровождение (подсказки и разъяснения). 4. Инфографика.
	Простота	1. Минимум ввода. 5. Интуитивно-понятный интерфейс.
	Поддержка принятия решения	1. Интеллектуализация. 2. Экспертная система.
	Вовлеченность и заинтересованность	1. Игрофикация.

Рис.1. Ключевые ИТ-решения программ для бизнеса

Таким образом, реализация выявленных тенденций рынка позволит сделать программный продукт для управления бизнесом (малым и средним) актуальным и востребованным на российском рынке.

### Литература

1. Market Watch. Рынок магазинов приложений и контента, 2010-2015 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.json.ru/files/reports/2013-07-08\\_Apps\\_Store\\_MW\\_RU.pdf](http://www.json.ru/files/reports/2013-07-08_Apps_Store_MW_RU.pdf).
2. The 2012 IBM Tech Trends Report // [Электронный ресурс] IBM: официальный сайт. – Режим доступа: <http://citizenibm.com/2012/12/analytics-education-must-center-on-learners.html>.
3. Gartner Says by 2014, 80 Percent of Current Gamified Applications Will Fail to Meet Business Objectives Primarily Due to Poor Design // Gartner: официальный сайт. – Режим доступа: URL: <http://www.gartner.com/newsroom/id/2251015>.
4. M2 Research // [Электронный ресурс] M2: официальный сайт. – Режим доступа: URL: <http://gamingbusinessreview.com/wp-content/uploads/2012/05/Gamification-in-2012-M2R3.pdf>.
5. Gamification: Three Ways To Use Gaming For Recruiting, Training, and Health & Wellness // [Электронный ресурс] Forbs: официальный сайт. – Режим доступа: URL: <http://www.forbes.com/sites/jeannemeister/2012/05/21/gamification-three-ways-to-use-gaming-for-recruiting-training-and-health-amp-wellness/>.
6. Business Gamification [Электронный ресурс]// RedCritic Tracker: официальный сайт. – Режим доступа: URL: <http://www.redcritictracker.com/Gamification.aspx>.

*\* Работа выполнена при поддержке РГНФ, проект № 13-02-00198.*

**Шишкин В.В.<sup>1</sup>, Кудрявцева Г.В.<sup>2</sup>, Шишкин В.И.<sup>3</sup>©**

<sup>1</sup>Кандидат экономических наук, докторант кафедры «Управления и планирования социально-экономических процессов», <sup>2</sup>доктор биологических наук, профессор кафедры «Диагностики функциональных систем», <sup>3</sup>доктор медицинских наук, профессор, зав. кафедрой «Диагностики функциональных систем»,  
Санкт-Петербургский государственный университет

### **СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КАК ВЕДУЩИЙ ФАКТОР КАЧЕСТВЕННОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

**Ключевые слова:** система государственного стратегического управления, предприятия малого и среднего бизнеса, кластеры, кластеризационный потенциал регионов

Система государственного стратегического управления (СГСУ) представляет собой форпост государства, осуществляющий функции стратегического управления, разработку антирецессионных мер и предикатов, и проводящий оценку эффективности и качества намеченных экономических траекторий развития отдельных регионов, областей и государства в целом. Именно СГСУ сегодня призвана обеспечить проведение национально ориентированной внутренней политики, способствующей прогрессивным и смелым действиям РФ на мировой арене. Основная задача СГСУ – это принятие эффективных мер по стимулированию экономического роста РФ. Это, прежде всего, обеспечение: финансовой устойчивости (антиинфляционная политика); сдерживание роста тарифов на продукцию (услуги) естественных монополий (антимонопольная политика); грамотная налогово-бюджетная и кредитно-денежная политика; повышение конкурентоспособности отечественного товаропроизводителя.

Сегодня не существует общепринятого определения понятия «система стратегического государственного управления». В настоящей работе под системой государственного стратегического управления мы понимаем функциональную систему, осуществляющую разработку и реализацию стратегии социально-экономического развития государства, регионов, областей, городов, районов, муниципальных образований. При этом участниками стратегического планирования являются: Президент страны,

Правительство РФ, исполнительные органы государственной власти, органы местного самоуправления, субъекты естественных монополий [3, 7]. Механизм СГСУ представляется в виде комплексной системы мер (действий), проводимой данным субъектом управления на основе базовых функций, принципов и предикатов, в направлении объекта управления (экономического актора) с целью обеспечения эффективного функционирования на пути достижения определенных целей, решении задач, снятия социальной напряженности, устранения противоречий. То есть государство определяет направление деятельности СГСУ, формулирует ее цели и задачи, а механизм СГСУ обеспечивает пути их реализации по пространственно-временной и правовой ориентации рыночных субъектов. Таким образом, СГСУ тесно связана с процессами стратегического целеполагания субъекта, с одной стороны, и объекта – с другой. Следует, однако, иметь в виду, что часто цели оказываются не независимой категорией, а являются функцией средств их (целей) достижения. Поэтому, формализованное выражение цели есть целевая функция любой системы, в том числе и СГСУ. Но такое описание СГСУ в известной мере является условным, поскольку поведение данной системы в пространстве и во времени определяется тем или иным способом задания преобразования параметрических вариантов (изменений) окружающей среды в значениях существенных переменных. СГСУ сегодня задает вектор инновационно-антирецессионного развития экономики РФ. От степени мобильности, оперативности и адекватности работы СГСУ зависит успешность проводимых экономических реформ и социально-экономической модернизации РФ. Анализ эволюции государственного и внутрифирменного управления убедительно доказывает, что смена управленческих парадигм (административной и менеджериальной, с элементами институциональной) есть следствие нарастающего несоответствия существующих социально-экономических теорий, концепций, методических подходов и инструментального обеспечения – процессам глобализации и регионализации, одновременно протекающим в мировой экономике [1, 865]. В настоящей работе рассмотрены вопросы эффективной модернизации СГСУ на новой качественной основе, – с учетом соответствия человеческого, интеллектуального и организационного капитала – выработанным управленческим стратегиям и рациональным управленческим инновациям. Центральное место в новой экономике на пути формирования новой управленческой парадигмы отводится экологической компоненте воспроизводственного процесса и интеллектуальному капиталу.

СГСУ, как и любая система управления, обладает следующими тремя признаками [2, 5]: 1) включает в себя, как минимум, три элемента: элемент управляющий (властный субъект права), элемент управляемый (подвластный субъект права), система прямых и обратных связей; 2) в СГСУ осуществляется взаимосвязь и взаимозависимость между отдельными элементами системы. При этом, отношения, возникающие между управляющей и управляемой системами носят государственно-властный характер и регламентированы административными нормами и правилами; 3) в СГСУ действуют принципы неаддитивности и инвариантности. Иными словами, СГСУ рассматривается как интегрированное качество, а не как просто арифметическая сумма качеств функциональных элементов системы (неаддитивность). Кроме того, СГСУ обладает свойством сохранять неизменными свои количественные или структурные характеристики при проведении каких-либо фиксированных преобразований самой системы или окружающей ее среды (инвариантность). Диалектическая взаимосвязь качества и количества, выражающаяся в свойствах неаддитивности и инвариантности проявляется в СГСУ также и в том, что взаимосвязь между отдельными элементами в СГСУ всегда теснее, чем с элементами других систем или внешней средой.

СГСУ обладает следующими признаками социального управления [2, 5]:

1) сознательная, доминирующая мотивация воздействия субъекта управления на объекты управления. То есть работа СГСУ должна быть подчинена субъектно-объектному программированию, а акты управления должны быть построены на сочетании требований целесообразности и законности;

2) целенаправленность воздействия (сочетание объективности цели, ориентированной на социально-экономическое развитие общества, с субъективностью интересов ряда социальных групп и большинства граждан страны);

3) СГСУ разного иерархического уровня включает в себя следующие элементы: субъект управления (руководители, структурные подразделения, управленческие команды), объекты управления (регионы, отрасли, структурообразующие предприятия, предпринимательство, социальная сфера, экология и др.), прямые связи (целевые программы, приказы, распоряжения, акты, указания), обратные связи (информация с мест, получаемая руководителями о результатах воздействия на объекты управления, различные формы контроля);

4) правовая регламентация процесса организации управления, основанная на административно-правовых нормах.

Формирование и обоснование целей системы государственного стратегического управления, постановка задач и определение ценностных ориентаций – неперемное условие эффективности и надежности управленческого процесса на макро- и микроэкономическом уровнях [1, 862].

Реализация кластеризационного потенциала регионов, например, в рамках особых экономических зон, промышленных парков, промышленно-логистических парков и др. – эффективная инновационно-антирецессионная экономическая стратегия развития регионов России и народного хозяйства страны в целом. Однако без поддержки государства существование кластеров вообще не представляется возможным. Кластеры следует рассматривать как объекты СГСУ, построенные на объектно-субъектной системе экономических взаимосвязей, включающих структурную (объектная, субъектная, проектная, средовая, бизнес-процессная) и функциональную (финансовая, производственная, управленческая и др.) компоненты. Сегодня именно кластеры формируют производственно-институциональную структуру новой постиндустриальной информационной экономики. СГСУ должна отчетливо осознавать особую роль кластеров в экономике РФ, а также учитывать значение малых и средних бизнес-практик в субъектной структуре кластеров и всячески способствовать развитию этих новых мезоэкономических функциональных систем. В этом отношении в целях формирования методологической базы государственной поддержки региональных кластеров Министерство экономического развития РФ еще в 2008 году разработало методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах РФ. Сегодня центры кластерного развития сформированы уже в 14 субъектах РФ, и на их поддержку из федерального бюджета в 2010-2011 годах было направлено свыше 252 млн. рублей, а из бюджетов субъектов РФ – 79 млн. рублей. В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденной 17 ноября 2008 года (Распоряжение Правительства РФ № 1662-р), выделены особо элементы кластерного подхода. Так, создание высокотехнологичных инновационных кластеров в европейской и азиатской частях РФ будут формировать экономические «точки роста». На этой базе планируется осуществить экономический прорыв в новый, шестой технологический уклад [3, 7]. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р, а также Методические рекомендации по реализации кластерной политики (2011 г.) подчеркивают приоритетность развития инновационных кластеров за счет активизации СГСУ на всех уровнях, начиная с муниципального. В 2012 году Минэкономразвития РФ внедрило первую национальную программу поддержки кластеров, в рамках которой было выбрано 25 пилотных региональных кластера, которым будет оказываться комплексная поддержка государства в течение ближайших 5 лет. Итак, доминирующая роль в кластеризации экономики РФ, а, следовательно, и во внедрении инновационно-антирецессионной стратегии развития предпринимательства принадлежит СГСУ. Задачи СГСУ по кластеризации отечественной экономики следующие:

1. Обоснование инновационно-антирецессионной стратегии развития кластеров;
2. Создание эффективной аналитической инновационно-информационной сферы кластера – инфокоммуникационного комплекса; (Межличностное общение, как наноэкономическая платформа функционирования любого кластера, формирует единое информационное поле, повышая инновационно-информационный потенциал кластера в целом и эффективность работы предприятий, входящих в цепочки снабжения кластера);
3. Внедрение налоговых льгот и преференций; (Согласно Федеральному закону № 116-ФЗ от 22.07.2005 «Об особых экономических зонах», кластером называется совокупность особых экономических зон, которая определяется Правительством РФ. Субъекты РФ и муниципалитеты имеют право на предоставление налоговых льгот в части, подлежащей уплате в бюджет РФ);
4. Субсидирование кластеров; (Субсидии предоставляются на конкурсной основе в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 27.02.2009 г. № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства». Финансово-инвестиционная компонента развития кластеров формируется и в результате деятельности ряда институтов развития: Инвестиционный фонд Российской Федерации, госкорпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности – Внешэкономбанк», ОАО «Российская венчурная компания», АСИ – агентство стратегических инициатив, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере);
5. Снижение административно-бюрократических барьеров;
6. Обеспечение региональной кластерной политики: координационное управление территориальными кластерами и реализация совместных кластерных проектов на основе применения стратегического, системного, программно-аналитического кластерного подхода;

7. Идентификация финансовых механизмов государственно-частного партнёрства на основе совместных действий СГСУ, органов местного самоуправления, бизнеса, общественно-образовательных, учебно-научных организаций;

8. Стимулирование развития инновационного предпринимательства, инновационной инфраструктуры и инновационной ёмкости регионов РФ в контуре стратегического инновационно-антирецессионного управления кластерными инициативами и кластерной политикой;

9. Внедрение корпоративного метода хозяйствования – основной социально-экономической составляющей управленческого процесса.

### Литература

1. Маленков Ю.А., Шишкин В.В., Кудрявцева Г.В., Шишкин В.И. Государственное стратегическое управление как методологический антирецессионный инструмент развития предпринимательства и подъёма экономики РФ // Экон. и предприним. – 2014. - № 7. – С. 861-866.
2. Четвериков В.С. Административное право. - М.: ИНФРА-М, 2013. – 249с.
3. Шишкин В.В., Кудрявцева Г.В., Шишкин В.И. Ценностно-ориентированный подход в стратегии инновационно-антирецессионного развития предпринимательства // Мжд.науч. ж. – 2014 . - № 4. – С. 7-11.

**Шулико Е.В.** ©

Кандидат экономических наук, доцент Новороссийского филиала  
Финансового университета при Правительстве РФ

### СУБЪКТЫ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

**Ключевые слова:** субъекты федерации, промышленность, экономическое развитие, потенциал региона, глобальная нестабильность

На Всемирном экономическом форуме в Давосе, прошедшем ещё в январе 2013 г., были представлены несколько сценариев развития России. Один из них, под названием «Новый баланс сил в регионах» (самый оптимистичный сценарий), озвучил Олег Цывинский, профессор Йельского университета.

Смысл данного сценария заключается в том, что через регионы, которые сумеют добиться ощутимого прогресса, к России придет осознание не только того, что без диверсификации экономики у нее нет достойного будущего, но и, самое важное, регионы на практике покажут, как решать эту задачу, как на место ресурсного потенциала поставить другой, прежде всего человеческий. [2] И это действительно так. Вместе с тем, нестабильная ситуация в мире, несомненно, накладывает негативный отпечаток на российскую экономику в целом и на региональную экономику, в частности. Ведь социально-экономическое состояние страны зависит от результатов деятельности её субъектов.

Сегодня достижение достойного уровня развития промышленного сектора играют первостепенную роль в основном факторе роста валового регионального продукта. Это, в свою очередь, обеспечивает занятость трудоспособного населения, способствует повышению уровня и качества жизни населения, привлечению инвестиций, созданию инновационного потенциала и достижению конкурентоспособности экономики субъекта федерации.

Вместе с тем, по данным мониторинга развития регионов Независимого института социальной политики 30 из 83 субъектов Российской Федерации не смогли до конца справиться с кризисными явлениями в реальном секторе, и прирост промышленного производства в первом полугодии 2012 года по отношению к докризисному январю-июню 2008 года составил менее 2%.

В Уральском федеральном округе ни один регион не восстановил докризисные объемы промышленного производства, в Северо-Западном – половина регионов, в Центральном – треть. В ЦФО к давно депрессивной Ивановской области добавились Орловская, Рязанская, Тульская. Риски депрессивности усиливаются в металлургических регионах, не преодолевших кризисный спад (Вологодской, Челябинской, Кемеровской областях), и в ведущих машиностроительных регионах (Нижегородской и Самарской областях Приволжского федерального округа). В кризис и посткризисный

периоды наиболее сократились расходы региональных бюджетов на экономику и содержание жилищно-коммунального хозяйства.

По данным Росстата [3] индекс производительности труда в Российской Федерации, рассчитываемый как частное от деления индекса физического объема валового регионального продукта и индекса изменения совокупных затрат труда в эквиваленте полной занятости за 5 лет продемонстрировал резкое снижение в кризисном периоде и некоторую стабильность в посткризисном. (Рис. 1)

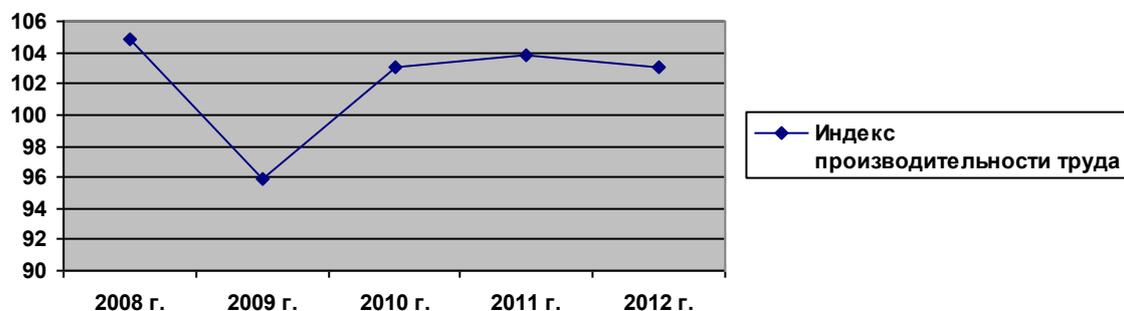


Рис. 1. Динамика индекса производительности труда за 2008-2012 гг., %.

Непростая ситуация в большинстве регионов складывается в сфере деятельности малого и среднего бизнеса. По данным Федеральной службы государственной статистики РФ [3] прирост количества субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность на территории субъекта Российской Федерации по федеральным округам составил: (рис. 2)

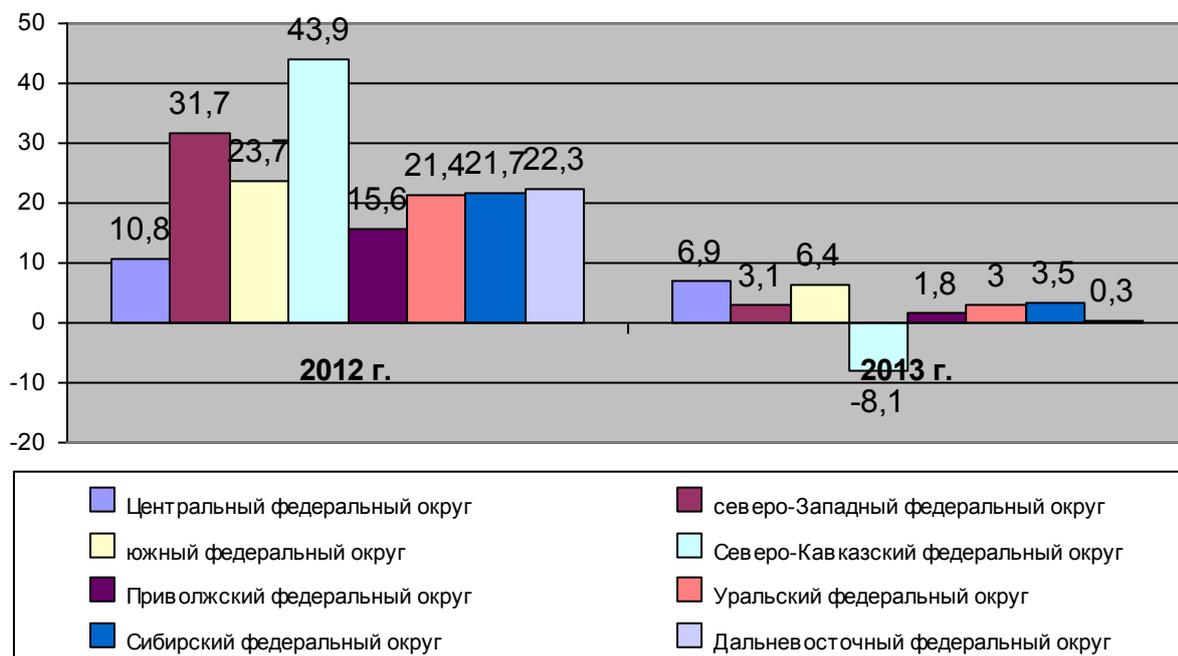


Рис. 2. Динамика прироста количества субъектов малого и среднего предпринимательства, в процентах к предыдущему году.

Таким образом, упрочение экономической базы субъектов федерации неразрывно связано с итогами финансовой деятельности организаций и фирм, осуществляющих свою деятельность на территории региона.

На сегодняшний день весьма актуальна проблема различий в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации.

По данным Министерства экономического развития РФ «разница в объеме валового регионального продукта (ВРП) на душу населения в богатых и бедных субъектах РФ может достигать 67 раз. Например, в Ненецком автономном округе этот показатель составляет 3,5 млн. рублей, а в

Ингушетии – только 52 тыс. руб. Средняя зарплата в Ямало-Ненецком автономном округе приблизилась к 60 тыс. рублей, в то время как в Дагестане она равняется 11 тыс. рублей» [4]

Данная проблема, на наш взгляд, очень не простая. Россия размещается на огромных территориях с диаметрально противоположными условиями по наличию природных, трудовых и иных ресурсов. Причём есть регионы, в которых природные ресурсы имеются, но они ещё не разработаны или находятся на стадии освоения. В этом случае, считаем, основной задачей государства может стать совместное инвестирование средств в инфраструктуру региона для наилучшего привлечения частных инвесторов и создания им условий наилучшего благоприятствования в бизнесе.

Назрела необходимость больше полномочий передавать регионам. Причём больше полномочий, именно в части координации разрешительных процедур по открытию бизнеса, по стимулированию развития бизнеса, по упрощению открытия бизнеса.

Важнейшей составляющей в увеличении налогового потенциала региона является поддержка федерального бюджета. Бюджетные средства, эффективно вложенные в реальный сектор субъекта, довольно быстро возвращаются посредством роста налоговых поступлений. Однако по действующему законодательству при повышении доходов, регион теряет дотации из федерального бюджета. В результате он снова остается на том же уровне. При этом, в дальнейшем налоговые поступления направляются на реализацию социальных задач, передаваемых из вышестоящего бюджета ежегодно, число которых постоянно растет. То есть все приращённые дополнительные доходы нивелируются сокращением дотаций и дополнительной нагрузкой по социальным обязательствам.

В итоге, рычагов для стимулирования бизнеса и роста у регионов не остаётся. И при этом сокращаются расходы на экономику как на самый главный рычаг и инструмент получения этих доходов. Вместе с тем существуют регионы, обладающие неплохим потенциалом, но предпочитающие получать дотации из федерального бюджета, например, Дагестан, некоторые кавказские республики.

В связи с этим было бы перспективным при сокращении дотаций на выравнивание значительно увеличить дотации на стимулирование (сейчас фонд этих дотаций составляет 10 миллиардов для всей страны), особенно по субъектам, уровень развития которых ниже среднероссийских.

Несомненно, стоит между регионами налаживать и укреплять постоянную связь. Для этого необходимо, с одной стороны, уделить внимание инфраструктуре (в первую очередь транспортной) и, с другой стороны – синхронизировать действия и проекты различных регионов и федерального уровня.

Неразвитость инфраструктуры является серьезным сдерживающим фактором, именно транспортная система обеспечивает экономические, политические, человеческие связи, а значит, и единство страны. При этом, вопрос развития инфраструктуры, это действительно вопрос не только экономический, а в первую очередь социальный, потому что мы должны создать новую сетку взаимоотношения регионов, населения, когда бы эти потоки шли не только через Москву, а напрямую, была бы двусторонняя связь регионов друг с другом.

Сегодня одним из приоритетов развития страны является ее реиндустриализация, в которой важнейшую роль должны сыграть регионы.

Коренная модернизация перерабатывающего сектора позволит перенести в страну существенную часть добавленной стоимости, создаваемой в мире на базе российских сырьевых ресурсов. Развитие промышленных объектов, индустриальных парков и особых экономических зон сдерживается двумя факторами. Во-первых, недостаточными возможностями региональных институтов развития (в первую очередь отсутствие нормативно-правовой базы). Во-вторых, в стране мало площадок, способных претендовать на получение федеральных льгот и инвестиций. Это снижает их конкурентоспособность по сравнению с подобными площадками других стран.

Считается, что самым большим дефицитом в рамках индустриализации и модернизации российской экономики будет человеческий капитал.

Реформированное в сентябре 2014 года Министерство регионального развития РФ в подготовленном докладе о ситуации в экономике, финансово-банковской и социальной сферах субъектов Российской Федерации в январе-декабре 2013 года отмечало, что «в экономике преимущественно наблюдались негативные тенденции по среднероссийским значениям анализируемых показателей, в то же время в социальной сфере по большинству показателей наблюдается рост» [4]

В связи с этим важным является и формирование системы управления человеческим потенциалом и ресурсами, которое может реализоваться в повышении маневренности населения для обеспечения действенной миграционной стабильности в стране, в целом. Развитие региональной занятости населения, воспитание высококвалифицированных кадров, а это зависит от условий жизни населения, качества социальных услуг.

Стратегическими задачами социально-экономического развития является обеспечение существенных трансформаций в экономической и социальной сферах региона и, таким образом, создание целостной системы на основе научных, технических и технологических инноваций и эффективных институциональных преобразований, направленных на достижение стабильного развития регионов и повышение уровня и качества жизни населения.

### Литература

1. Бочаров М. А. Россия в цифрах. Рейтинги регионов по итогам социально-экономического развития в 2013 году. Выпуск 1 / Серия «Издание для людей, принимающих решения». – М. Белые альвы, 2014. – 104 с.
2. Вардуть Н. «Битва сценариев»// Финансовая газета №40 от 31.01.2013 г
3. Показатели для мониторинга оценки эффективности деятельности субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] / режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/rosstat/pok-monitor/pok-monitor.html](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/rosstat/pok-monitor/pok-monitor.html)
4. Доклад о социально-экономическом положении субъектов РФ [Электронный ресурс] / режим доступа: [http://www.minregion.ru/region\\_dev\\_monitor?locale=ru](http://www.minregion.ru/region_dev_monitor?locale=ru)

**Юткина О.В.<sup>1</sup>, Рябова Н.В.<sup>2</sup>©**

<sup>1,2</sup>к.э.н., Московский государственный университет технологий и управления,  
им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)

### ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Реструктуризация экономики представляется важнейшим фактором формирования благоприятной социально-экономической деятельности путем роста валового внутреннего продукта, развития инновационного производства, повышения качества продукции, соответствия ее международным стандартам и является основой экономического роста страны [4, 126 – 130].

Реструктуризация предприятия предполагает реорганизацию системы управления предприятием, оптимизацию бизнес-процессов, реорганизацию системы управления денежным потоком, совершенствование организационной структуры предприятия и выявление наиболее эффективных, инвестиционно привлекательных и быстро окупаемых направлений развития предприятия с возможной последующей его реорганизацией и диверсификацией [10, 740 – 743].

Диверсификация рассматривается, как одна из частей реструктуризации и расширения предприятий. Движущими силами развития процессов диверсификации, как показали исследования, являются: расширение возможностей воспроизводственной деятельности; изменение категории масштаба производства предприятия за счет увеличения объема выпуска различного вида продукции; освоение новой сферы рынка, обеспечивающей в случае необходимости рост объема продаж продукции; увеличение количества видов конечной продукции; укрупнение предприятия за счет концентрации капитала и производства; расширения ассортимента продукции за счет получения потребительских предпочтений к данному виду продукции; повышение репутации организации, развитие ее социальной сферы, соответствующей тенденциям социально-ориентированной экономики и др. [7, 614-618].

Следует отметить, что в современных условиях предприятия находятся на разных уровнях развития и их производственно-экономический потенциал неодинаков по качественно-количественному составу. В зависимости от уровня эффективности использования потенциала предприятия распределяют на четыре группы: на эффективно функционирующие; с низким уровнем эффективности, но обладающими потенциалом для выживания; неэффективно работающие предприятия, а также находящиеся на грани банкротства.

Реструктуризация с успехом может осуществляться на предприятиях, находящихся на различных стадиях своего экономического развития. Особого внимания заслуживают предприятия в состоянии кризиса, по отношению к которым применяются процедуры банкротства. Как показало изучение, в процедурах банкротства организаций в качестве мер по их реструктуризации наибольшее распространение получили реструктуризация имущественного комплекса, организационной структуры управления, кредиторской задолженности, а также аутсорсинг.

Реструктуризация имущественного комплекса предприятия предполагает формирование структуры активов, обеспечивающей максимально возможную эффективность ведения экономической деятельности и подходящей его организационной структуре. К основным мерам по реструктуризации имущественного комплекса можно отнести продажу или сдачу в аренду неиспользуемого недвижимого имущества, оборудования, объектов незавершенного строительства; продажу излишних материалов, комплектующих изделий и т.д.; продажу объектов социально-культурного назначения. Благодаря проведению реструктуризации имущественного комплекса организации существенно сокращается объем нерациональных расходов, связанных с содержанием излишних материальных активов.

Выделяют два основных способа реструктуризации имущественного комплекса: непосредственное отчуждение материальных активов и замещение активов предприятия на право участия в организации, создаваемой на базе этих активов. Продажа, сдача в аренду, передача иному лицу, списание материальных активов – способы отчуждения, они способствуют снижению величины активов и валюты баланса организации. Замещение активов должника осуществляется в таких процедурах банкротства, как внешнее управление и конкурсное производство и предполагает появление одного или нескольких новых юридических лиц с оплатой соответствующих долей участия в них за счет имущества данного предприятия. Таким образом, на основе имущества должника создается одно или несколько открытых акционерных обществ. В данном случае в его уставный капитал вносится все имущество, включая имущественные права, входящие в состав предприятия и предназначенные для ведения предпринимательской деятельности. При создании нескольких акционерных обществ оплата их уставных капиталов осуществляется имуществом должника, предназначенным для ведения отдельных видов деятельности. Как следствие, предоставляется возможность «отделить» ранее накопленные долги от активов должника, и у него появляется возможность выйти на устойчивую доходность, а накопленные долги.

Любая организация как объект управления включает в свой состав множество производственных, экономических, технологических, финансовых, социальных, инфраструктурных элементов, находящихся в тесном взаимодействии друг с другом. Особенность их взаимосвязей характеризуется их мобильностью, тенденцией к изменению и развитию [8, 609-613].

Главной задачей реструктуризации организационной структуры управления предприятием является формирование состава подразделений, иерархической соподчиненности и связи между ними, при которых обеспечивается максимально эффективное управление предприятием. Реструктуризация организационной структуры предприятия должна основываться на следующих положениях: формирование организационной структуры управления в соответствии с главными направлениями реструктуризации бизнеса; определение порядка обмена информацией и использование современных информационных технологий; четкая постановка задач и функций для каждого структурного подразделения, а также определение внутренних связей между ними; исключение дублирования выполняемых подразделениями функций; создание системы персональной ответственности за результаты выполнения каждой функции; формирование системы контроля и др.

Важное место в контроле занимает система обратной связи. Данная система позволяет руководителям различных уровней управления своевременно выявлять ситуации непредвиденного характера и на их анализе вносить корректировки в свои действия, что позволяет избежать нежелательных отклонений и риска. Система обратной связи включает в себя: определение целей предприятия; расчет необходимых ресурсов; возможность использования внешних ресурсов; постоянный контроль за отклонениями; корректировка возникших отклонений [9, 442-445].

Успешному внедрению новой системы управления способствует сочетание доверия, доброжелательства и делового общения среди управляющих и управляемых работников и подчинения всего персонала достижению общей цели предприятия. Доминантой эффективности преобразований в сфере является стабильный экономический рост, обеспечивающий всестороннее развитие предприятия [3, 427-431].

Эффективность деятельности предприятий зависит во многом от соблюдения принципов развития, рационального построения организации управления, оптимальности решений, принимаемых предприятием, возможности руководящего аппарата предвидеть риски, умения создавать слаженную единую команду, которая будет работать на достижение высоких результатов, и создавать достойный имидж [5, 651-654].

Важнейшим аспектом деятельности организаций в период преобразования системы управления, ориентированной на экономический рост и повышение эффективности работы, является сокращение или минимизация просроченной кредиторской задолженности [2, 52 – 55].

Реструктуризация задолженности всегда актуальна в процедурах банкротства и имеет целью максимально снизить долговую нагрузку на организацию и защитить ее активы от взыскания

кредиторами, а также добиться получения максимальных сумм денежных средств по дебиторским задолженностям. Структура кредиторской задолженности организаций чаще всего включает в себя: фискальную задолженность; задолженность по заработной плате; задолженность перед поставщиками и подрядчиками; долгосрочную и краткосрочную задолженность по выданным банками кредитам.

Реструктуризация задолженности по обязательным платежам. Задолженность предприятия по обязательным платежам подразумевает под собой задолженность по налогам и сборам, суммы по начисленным штрафам и пеням. Определены три способа проведения реструктуризации задолженности по обязательным платежам: отсрочка или рассрочка платежа, налоговый кредит и инвестиционный налоговый кредит. Все эти направления предполагают перенесение сроков уплаты налога.

Одним из важнейших направлений экономии живого труда на предприятиях является своевременная выплата заработной платы, увеличение ее доли в общем объеме реализованной продукции, повышение заработной платы работников, обеспечивающей высокий уровень жизни. Для реализации этого важнейшего направления требуется разработка системы целого ряда законодательных и организационно-экономических мер [6, 106-110].

На законодательном уровне не установлены какие-либо принудительные схемы реструктуризации задолженности по выплате заработной платы, тем не менее, не исключается возможность проведения такого рода реструктуризации, ориентированной на договоренность между работодателем и сотрудниками организации. В этом случае выплата текущей заработной платы осуществляются своевременно и в полном объеме, а накопленную и невыплаченную ранее работодатель погашает в рассрочку в течение оговоренного времени. Следует отметить, что данный метод имеет один существенный минус: его использование ведет к формальному увеличению сроков задержки выплаты заработной платы, а это, в свою очередь, влечет за собой применение соответствующих санкций в отношении руководства организации.

Реструктуризация кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Наибольшее распространение получили следующие способы реструктуризации коммерческой задолженности: отсрочка или рассрочка платежей, путем изменения сроков уплаты просроченных задолженностей на более поздние сроки или дробление платежей на несколько долей, которые должны быть оплачены строго в обговоренные сроки; добровольное освобождение кредитором должника от уплаты долга; проведение взаимозачета встречных требований; реоформление задолженности в заем; возможность предоставления отступного (обмен долгов на имущество должника, на доли в уставном капитале, акции организации); перевод долга полностью или частично на третье лицо и иные способы.

Реструктуризация задолженности по банковским кредитам. При реструктуризации задолженности по банковским кредитам используются следующие основные способы: получение отсрочки или рассрочки платежей по сумме основного долга и (или) процентов; перевод краткосрочных обязательств в долгосрочные; выплата долга благодаря получению нового кредита с более низкой процентной ставкой. Было выявлено, что использование данных способов реструктуризации долга в процедурах несостоятельности крайне проблематично из-за низких показателей кредитоспособности организации.

Современной формой развития производительных сил признается аутсорсинг, который позволяет определять последовательность организационных решений, суть которых состоит в передаче некоторых, ранее самостоятельно реализуемых организацией функций или видов деятельности внешней организации. Аутсорсинг часто называют «феноменом XX в.», а также «величайшим открытием бизнеса последних десятилетий», так как лишь с конца 80-х гг. XX в. это понятие вошло в практику бизнеса и получило действительно широкое распространение [1, 29-31].

Экономический эффект от использования аутсорсинга заключается в снижении затрат на ведение определенных бизнес-операций, высвобождении финансовых, человеческих, организационных ресурсов предприятия и возможности их использования для развития новых направлений деятельности.

Таким образом, особенности проведения реструктуризации на несостоятельном предприятии связаны, прежде всего, с необходимостью реализации преобразований в условиях дефицита финансовых ресурсов, жестких требований внешней среды и ограничений законодательного характера.

Для решения этих проблем в процессе реструктуризации на предприятии должны быть разработана специальная программа оздоровления, предусматривающая кардинальное обновление производства, стиля и методов управления, повышение качества и уровня конкурентоспособности продукции, ликвидацию кредиторской и дебиторской задолженностей, поиск инвесторов, создание новых цехов по выпуску дополнительной продукции и реализации ряда других задач по выведению предприятия из кризисного состояния.

### Литература

1. Гусев В.В. Механизмы реструктуризации деятельности предприятий в условиях рыночной среды. [Текст] / Гусев В.В. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 29-31.
2. Минаева Е.В. Направления эффективного управления бизнес-процессами. [Текст] / Минаева Е.В. // Экономика, социология и право, № 7, 2014. – с. 52-55.
3. Минаева Е.В. Современные стратегии управления организацией в соответствии с требованиями рыночной экономики. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 1 ч. 3. – с. 427-431.
4. Минаева Е.В. Теория реструктуризации в условиях инновационного экономического роста. [Текст]. Экономическая теория. 2011, № 9 (82). – с. 126-130.
5. Огнева Т.В. Принципы построения организационной структуры предприятиями. [Текст] / Огнева Т.В. // Экономика и предпринимательство. 2013, № 9 (38). – с. 651-654
6. Проскурина З.Б. Диагностика заработной платы в агропромышленном комплексе по Российской Федерации. [Текст] / Маслюкова Е.А., Юткина О.В. // Экономика и предпринимательство. 2014, № 1 ч. 3. – с. 106 – 110.
7. Проскурина З.Б. Диверсификация как один из элементов экономического роста. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с. 614-618.
8. Рябова Т.Ф. Приоритеты использования компетентного подхода для инновационного развития экономики. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 6 (47). – с. 609 – 613.
9. Рябова Т.Ф. Контроль качества, как основа конкурентоспособности продукции на рынке. [Текст] / Экономика и предпринимательство. 2014, № 1 ч. 3. – с. 442-445.
10. Юткина О.В. Реструктуризация, как эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятий. [Текст] / Юткина О.В., Маслюкова Е.А., Огнева Т.В. // Экономика и предпринимательство. 2013, № 12 ч. 2 (41-2). – с. 740 – 743.

---

---

## СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

---

**Березняцкая Н.С.** ©

Атташе Генерального консульства РФ в г. Саппоро (Япония),  
магистр регионоведения Московского государственного института  
международных отношений (У) МИД России

### **АНАЛИЗ ПРИЧИН СТРЕССА СОВРЕМЕННЫХ ЯПОНСКИХ ЖЕНЩИН**

Курс японского правительства, обозначенный с началом премьерства С.Абэ и направленный на активизации роли женщины в жизни общества, развитие ее потенциала не только, как матери и хозяйки дома, но и социального деятеля, вызывали новую волну обсуждений в средствах массовой информации относительно различных аспектов жизни современных японок, в том числе и о причинах их стресса.

По данным исследований, проведенных в 2010 г. Министерством здравоохранения, труда и благосостояния Японии, на вопрос «Испытывают ли они стресс и есть ли у них поводы для беспокойства» утвердительно ответили 42,4% японских мужчин и 50,3% японских женщин. При этом число женщин, ответивших положительно на этот вопрос, преобладало во всех возрастных группах опрошенных, особенно в возрастной группе японок от 30 до 40 лет[3].

Что же становится основной причиной беспокойства японских женщин? По мнению одной из самых успешных дизайнеров Японии Ханаэ Мори, в их переживаниях преобладает попытка самоутвердиться в меняющемся современном обществе, принимая те решение и образ жизни, которые отвечают личным потребностям и желаниям женщины. Например, готова ли она родить ребенка или нет, будет ли она продолжать работу после замужества или нет, то есть те вопросы, на которые каждая женщина отвечает лично сама, определяя тем самым свою дальнейшую судьбу[6].

Если посмотреть статистические исследования за 1998 г. и за 2010 г. относительно причин женских переживаний в Японии, то по данным 1998 г., 29,7% женщин беспокоило собственное здоровье, на втором месте (21,9%) были указаны переживания, связанные с работой, и только на третьем месте в качестве причины выступали собственные доходы и бюджет семьи (19,4%). Спустя 12 лет в 2010 г. японки стали больше всего переживать из-за собственных доходов и семейного бюджета (29,5%), на второе место вышли переживания о собственной работе (27,7%), и только на третьем месте теперь стоит забота о собственном здоровье (19,6%)[3].

От чего же произошло такое переосмысление личных приоритетов женщин за прошедший период? Вероятно, результаты этого опроса отражают изменения в японском укладе, когда все больше женщин хотят занять свою нишу в обществе уже не только, как хранительницы домашнего очага, но и как профессиональные работницы, достигнувшие успехов и имеющие определенную финансовую независимость. Их переживания теперь прежде всего связаны с удовлетворением личных карьерных амбиций в обществе, где женщине по-прежнему не так легко завоевать свое место под солнцем. Например, японский продюсер Ё.Яно говорит, что хотя нынешнее поколение имеет больше свободы, если женщина хочет продолжать делать свою карьеру, она должна работать изо всех сил, возможно, даже в два раза больше, чем мужчина. В этом обществе выживают только сильнейшие [1, с.85]. Аналогичную мысль высказывают и другие женщины, достигнувшие определенного успеха и положения в обществе. Несмотря на трудности для достижения цели нужно двигаться вперед, это делает тебя сильнее – вот кредо современной женщины, желающей сделать карьеру.

Тем не менее, подобные советы не уменьшают переживаний молодых японок относительно своего будущего, не всем под силу непрерывная борьба за личное счастье и успех на работе. Так, во время встречи с членом партии «Комейто» и известным адвокатом С.Сасаки (1981 г.р.) в префектуре

Мияги, японские студентки задавали ей вопросы о ее жизни и карьере. Когда одна из студенток спросила, что ей делать, так как она собирается поступить в аспирантуру, а также преуспеть на работе, но при этом она желала бы выйти замуж и родить ребенка, а в японском обществе, где для продвижения женщин еще сделано так мало, достаточно трудно совмещать и то и другое, то С.Сасаки смогла лишь сказать, что она тоже беспокоится относительно продвижения женщин в обществе, но считает, что хотя это и сложно, если подходить ко всему разумно, то все получится. Сама С.Сасаки при этом еще не замужем и ведет активную общественную деятельность, отдавая все силы карьере[10]. Получается, что пока ее тезис о возможности женщины делать карьеру и одновременно быть женой и матерью не находит подтверждения в реальности.

Зачастую женщине под давлением личных переживаний и общественного мнения приходится делать выбор, что бы она хотела – продвигаться по служебной лестнице, либо же иметь семью и строить отношения в браке. При том, что премьер-министр Японии С.Абэ заявил о своем намерении увеличить число женщин на государственной службе до 30%, рамки, в которых женщина может строить свою карьеру, довольно ограничены. Самый большой процент японок, занятых в государственном секторе, работает в Агентстве по делам потребителей и составляет лишь 11,1% от общего числа сотрудников [4]. К этому прибавляется значительная рабочая нагрузка, которая не зависит от пола работника. Многие женщины наряду с мужчинами трудятся без гарантированного отпуска с одним выходным в неделю, при этом понимая, что вскоре им придется решить – продолжать ли карьеру, либо же выйти замуж и постепенно бросить работу, чтобы иметь полноценную семью. Необходимость делать осознанный выбор неизбежно ведет к стрессу и возникновению новых переживаний. Данное явление отражается и в том, что на возрастную категорию 30-40 лет, когда многие японские женщины должны сделать подобный выбор, и приходится пик их стресса. В это время до 70% женщин беспокоятся в первую очередь о своей работе, и почти 40% волнуются о своем заработке[3]. Именно этот временной отрезок является определяющим в судьбе японских женщин. Многие из них, построившие хорошую карьеру, вынуждены были отказаться от брака в период от 30 до 40 лет, либо же решили не заводить детей, чтобы не прерывать продвижение по карьерной лестнице. Есть и противоположные примеры, когда женщина решает оставить работу, по крайней мере до тех пор, пока она не вырастит детей и не сможет вновь посвятить себя работе хотя бы частично.

Тем не менее, сделать такой выбор не так просто. Несмотря на японскую концепцию «ваби», предполагающую скромность и свободу от вещей, для многих японских женщин материальные блага стали преобладающей составляющей жизни. Например, по опросу информационного сайта для женщин «Ozmall», 72% опрошенных (всего в опросе участвовали 532 чел.) ответили, что им важно при вступлении в брак наличие денег у будущего супруга. При этом им бы хотелось, чтобы супруг зарабатывал свыше 6 млн. иен в год, когда средний заработок японского мужчины в тридцать лет составляет 4,32 млн. иен в год, а ближе к сорока годам – 5,5 млн. иен[2], что существенно расходится с ожиданием будущих невест. К тому же по данным журнала «JoshiSpa!», из 37 610 опрошенных женщин, 33,5% ответили, что совсем не собираются выходить замуж [7]. Несомненно, подобные данные отражают лишь одну сторону жизни общества и не могут полностью иллюстрировать современные тенденции, но такой прагматичный подход к супружеству предположительно может быть связан и со страхом потерять финансовую независимость. Выходя замуж, японская женщина зачастую перестает работать и зарабатывать деньги. Например, в комментариях к статье о материальных требованиях к будущему супругу, которая была упомянута выше, одна из читательниц приводила пример того, как ее подруге, вышедшей замуж, семья просто не позволила работать, буквально заставляя ее сидеть дома. Некоторые женщины принимают такое решение добровольно, считая, что они не смогут хорошо справиться с домашними обязанностями, если им одновременно нужно будет и выстраивать свою карьеру.

К тому же ухудшающаяся экономическая ситуация в стране, повышение налогов, неизбежно ведет к вопросу, сможет ли семья продолжать достойную в финансовом плане жизнь в будущем. На это влияет и стремление японцев быть, как все, или по крайней мере не хуже других. Подобное явление в Японии порождает систему двойных стандартов, когда, с одной стороны, женщины стремятся быть полностью независимыми и самодостаточными, а, с другой стороны, остается категория женщин, имеющих сугубо классические взгляды. Бывают и такие случаи, когда японки вынуждены оставаться домохозяйками, потому что этого требует их семья. Поэтому вполне можно говорить о сохранении традиционного взгляда на роль женщины, как хранительницы домашнего очага, который в то же время идет в разрез с современным образом, навязываемым западной культурой.

Еще одно явление в обществе, вызывающим беспокойство японских женщин и усиливающим ощущение стресса, является «матахара». Этот термин означает негативное отношение, а порой и некор-

ректное поведение на рабочем месте по отношению к женщинам, ждущим ребенка или недавно ставшим матерями. С ним зачастую сталкиваются женщины в возрасте от 20 до 30 лет. По информации, собранной газетой «Майнити симбун»[5], одна из четырех женщин, работающих в СМИ, становится жертвой этого явления. Примеры, приведенные в газете, показывают совершенную нетерпимость по отношению к женщинам, ждущим ребенка или молодым матерям. Начальник и коллеги не просто выказывают свое негативное отношение к этой категории женщин, но и занимаются настоящим вредительством.

Отношение окружающих и отношение с близкими людьми – это еще один немаловажный аспект, который волнует современных японок. По данным 2010 г., из-за этого волновалось 18,1% женщин, а 17,8% – из-за отношений в семье. С изменением жизни, переездами, замужеством и рождением детей меняются и люди, с которыми происходит ежедневное общение. Многие японки в возрасте от 40 лет и старше ощущают отдаление своих лучших друзей, а порой происходит и полный разрыв отношений. Причиной этого может стать замужество одной или обеих женщин, когда их круг общения в основном сужается до мам друзей ребенка или знакомых по интересам. Например, 47-летняя работница крупного универмага в Токио говорит, что ее школьная подруга, с которой они раньше были очень близки, после замужества совершенно прекратила с ней свое общение. Многие женщины признаются, что устали от прежних друзей или не могут общаться с ними по причине разных позиций в обществе. В этой связи становятся популярны специальные консультанты-психологи, которые могут помочь разобраться в сложившейся ситуации, сайты, на которых можно посоветоваться, как лучше поступить. Появляются и специализированные группы поддержки, в которых обсуждаются женские проблемы, стараясь коллективно найти наиболее благоприятный выход из трудной ситуации. Одну из таких групп, например, создала домохозяйка, живущая в префектуре Сайтама. Она говорит, что дает советы, проецируя ситуацию на себя и думая, как бы она поступила сама в данном случае[6].

Если же посмотреть результаты опроса, проведенного сайтом «MynaviWoman»[8] относительно того, как складываются отношения современных японок с другими женщинами и переживали ли они когда-то предательство со стороны подруг или коллег по работе, то ответы и приведенные примеры покажутся знакомыми женщинам во всем мире. Здесь и распускание слухов и отстаивание своих интересов, желание казаться лучше перед начальством и многое другое, что не раз становилось причиной переживаний многих современных девушек.

Глава факультета науки о человеке университета Киндзёгакуин Х.Мунаката считает, что для женщин характерно требовать схожей эмоциональной реакции от собеседника и чутко чувствовать дистанцию, установленную им. Подобные качества приводят к тому, что у женщин легко появляются беспокойства относительно восприятия себя со стороны другого человека. Х.Мунаката отмечает, что многие японки склонны к заниженной самооценке, что опять же ведет к стрессу и неудовлетворенности в жизни[9]. Поэтому современные установки создают определенный замкнутый круг, когда волнуясь о своем месте в обществе, японские женщины все более активно хотят участвовать в его жизни – учиться, работать, добиваться поставленных целей, но подобный подход становится причиной новых волнений, заставляя с каждым годом увеличивать процент женщин, которые ощущают стресс.

### Литература

1. Chambers V. Kikboxing Geishas (How Modern Japanese Women Are Changing Their Nation) / Free Press, 2007. - 326 p. 85
2. Kay What Japanese women think about money and marriage/ Japan Today - 2013. - 9 февраля. - Режим доступа: <http://www.japantoday.com/category/lifestyle/view/what-japanese-women-think-about-money-and-marriage>
3. Министерство здравоохранения, труда и благосостояния Японии/ Статистические данные за 2010 г. относительно здоровья граждан Японии/ Стресс и переживания/ 2010 г. - Режим доступа: <http://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/k-tyosa/k-tyosa10/3-3.html>
4. Нэнбуцу А. Женщин-начальниц более 3% /Майнити симбун. -2014. - 1 февраля. - с.3
5. Огуни А. Реальность явления «матахара» в компаниях, связанных со СМИ /Майнити симбун. -2014. - 25 февраля. - с.17
6. Омори А., Ёсида К., Уэхара М., Окамото Х. Дать собственный ответ /Йомиури симбун. - 2014. -18 января. - с.23
7. Phro P. 33% of Japanese think marriage is pointless: survey/ Japan Today- 2013. - 6 июля. - Режим доступа: <http://www.japantoday.com/category/national/view/33-of-japanese-think-marriage-is-pointless-survey>
8. Rogers K. Japanese women talk about being betrayed by their female friends/ Japan Today - 2014. - 24 апреля. - Режим доступа: <http://www.japantoday.com/category/lifestyle/view/japanese-women-talk-about-being-betrayed-by-their-female-friends>
9. Териу А. Меняющиеся со временем отношения между друзьями /Йомиури симбун. - 2014.- 17 января. - с.23.
10. Фудзивара К. Представитель молодого поколения - красивая девушка юрист /Йомиури симбун. - 2014.- 9 января. - с.4

**Бурцева Т.С.** ©

Студент, Северо-Восточный университет Финансово-экономический институт,  
г. Якутск

## **ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ МОЛОДЕЖИ**

**Проблемная ситуация:** На сегодняшний день высокий уровень безработицы среди молодежи в г. Якутске является неоспоримым фактом. Молодежная безработица порождает социальную незащищенность и ощущение отверженности, борьба с ней могла бы внести значительный вклад в развитие экономики страны.

Детальный анализ занятости молодежи на местном рынке труда позволит дать объективную оценку характера и масштабов молодежных проблем, выделив из них наиболее важные, а также предложить пути их оптимального решения.

Изучение проблем занятости молодежи является первоначальной задачей в решении проблемы молодежной безработицы, так как молодые люди сегодня – это фундамент будущего страны, от которого зависит развитие всего общества, уровень жизни населения в целом, на чем будут основаны перспективы развития России, как государства, и интеграции ее в международное экономическое сообщество[2].

Одной из причин молодежной безработицы является несоответствие рынка образовательных услуг потребностям рынка труда. Решение проблем молодежной безработицы возможно только с позиции комплексного, системного подхода.

Ситуация, складывающаяся на российском молодежном рынке труда в последние годы, является достаточно напряженной и характеризуется тенденциями к ухудшению, растут масштабы регистрируемой и скрытой безработицы среди молодежи, увеличивается ее продолжительность.

На рынке труда молодежь конкурирует со старшим, более опытным поколением, ведь большинство работодателей при устройстве на работу больше интересуется стажем работы, чем образованием. Особую тревогу вызывает рост безработицы среди молодых людей, получивших высшее образование, результатом чего являются:

- деквалификация молодых специалистов, длительное время неработающих по полученной специальности;
- невозвратность финансовых средств, затраченных на подготовку специалистов с высшим образованием.

Поэтому большинство молодых людей с высшим образованием идут работать либо в другие отрасли, либо устраиваются на работу в той сфере деятельности, где они получили образование, но на должность, которую можно было получить и без высшего образования. В результате, они начинают свой карьерный рост с низов, тем самым, теряя свои знания и время.

Решение проблемы трудоустройства молодёжи должно носить комплексный характер и затрагивать и систему образования, и подготовку кадров. Высокий уровень молодежной безработицы – это не только следствие социальных и экономических событий, но и результат деградации отечественного высшего образования.

По результатам анкетирования:

На 1 вопрос: «Считаете ли Вы, что в г.Якутске существует проблема безработицы?» положительный ответ дали 29 респондентов (96,7%), отрицательный ответ дал 1 респондент (3,3%).

Можно сделать вывод, что молодежи без опыта работы трудно трудоустроиться, в г. Якутске ярко выражена нехватка рабочих мест, а именно экономических и юридических специальностей, большой процент опрошиваемых указали, что лень и нежелание работать являются весомой причиной безработицы и отрицательно влияют на трудоустройство.

В результате исследования обнаружена закономерность. На вопрос «Высшее образование дает вам широкие возможности для саморазвития» 68% ответили что «да», но в результате дальнейшего исследования, при наличии большого свободного времени студенты не используют его для саморазвития, а слушают музыку, весело проводят время и т.п., и только 22% респондентов занимаются по специальности в свободное время.

### **Литература**

1. Баишева А.И. К проблеме исследования занятости молодежи Республики Саха (Якутия)
2. Васильева О. Проблема занятости молодежи в РС(Я)

3. Данные Центра занятости населения г. Якутска за 2010 – 2011 г.
4. Международная экономическая статистика: [www.statinfo.biz](http://www.statinfo.biz)
5. Труд и занятость в Республике Саха (Якутия) 2011 // Статистический сборник. – Якутск, 2011. – 52 с.

**Ильиных С.А.** ©

Доктор социологических наук, профессор,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

### **ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В АСПЕКТЕ ГЕНДЕРНОГО АНАЛИЗА**

Сегодня гендерная проблематика считается «модной темой». Занимаясь гендерными вопросами около пятнадцати лет, накапливая теоретический и эмпирический материал, автор статьи может с некоторой долей уверенности говорить о том, что эта тема не столько модная, сколько сложная. Дело – в сущности гендера и всех производных от него. Мы придерживаемся концепции социального конструирования гендера, согласно которой гендер – это не биологический пол, не совокупность личностных черт, не роль. Гендер – это специфический набор культурных характеристик, которые определяют социальное поведение женщин и мужчин, их взаимоотношения между собой [7, 71]. Социальное конструирование гендера имеет три основных источника: концепцию социального конструирования реальности П. Бергера и Т. Лукмана, драматический интеракционизм И. Гофмана и этнометодологические исследования Г. Гарфинкеля [2, 173]. Использование концепции социального конструирования реальности П. Бергера и Т. Лукмана [1] позволяет увидеть, что гендер является системной характеристикой социального порядка, которая постоянно воспроизводится и в структурах сознания, и в структурах действия. Концепция социального конструирования реальности применительно к гендеру позволяет сделать вывод: с одной стороны, индивид воспринимает гендерные отношения как внешнеположенную данность, реифицированную реальность, а с другой – сам создает эти отношения, усваивает и воспроизводит. Более подробно об истоках гендера и его проявлении в обществе изложено в работах С.А.Ильиных [4],[5],[6].

Стоит сказать, что глобализация экономике в аспекте гендерных исследований изучается в гендерной социологии и гендерной экономике. Согласно гендерной экономике, женщины и мужчины занимают разные места в экономике, возможности их участия в экономическом процессе не одинаковы, так как и материальные, и нематериальные ресурсы сосредоточены преимущественно у мужчин. Неравенство экономического и социального статуса мужчин и женщин сложным образом взаимодействует с гендерным разделением труда в домашнем хозяйстве, в силу чего зависимый экономический статус женщины в семье (домохозяйстве) неизбежно обнаруживается в экономике в целом: и на рынке труда, и в сфере занятости, и в микро- и макроэкономических связях и отношениях.

Гендерный аспект глобализации характеризуют четыре положения:

- а) рост числа женщин, интегрированных в экономику, но на худших, чем мужчины, условиях;
- б) маргинализация женской рабочей силы;
- в) увеличение рабочей нагрузки на женщин;
- г) возможности участия женщин в политической и социальной жизни одновременно расширяются и ограничиваются [8].

Как указывают специалисты, глобализация увеличивает различия между отдельными слоями женщин. Ее воздействие неравномерно и зависит от уровня развития страны, от степени образования и профессиональной квалификации женщин, от характера их занятости, от силы национальных традиций. Увеличение оплачиваемой работы значительно улучшает положение женщин, хотя их занятость нередко связана с выполнением неквалифицированного труда.

Сегодня нередко можно услышать о том, что женщины являются более выгодными работниками благодаря усидчивости, терпению и умелости. Но все же крупные фирмы предпочитают в качестве сотрудников женщин, не имеющих семьи. В конечном счете, частная жизнь женщины полностью подлежит контролю. Кроме того, разница в заработной плате женщин и мужчин остается по-прежнему, а в ряде стран она даже возрастает. В долгосрочной перспективе включенность женщин будет иметь

противоречивые последствия двоякого рода. С одной стороны, уменьшится гендерная асимметрия, с другой – значительно возрастет нагрузка на женщин [9].

Вызванные глобализацией изменения в структуре занятости способствуют и в определенной мере поощряют участие женщин в наемном труде. В то же время женщины в большинстве стран продолжают нести «тройное бремя» забот, которое постепенно для них становится крайне тяжелой ношей.

Исследователи рассматривают четыре формы гендерного смещения в сфере глобальных финансов:

- 1) недопредставленность женщин в процессе принятия решений в финансовой сфере;
- 2) возрастающий гендерный разрыв в экономическом статусе женщин и мужчин. При этом понятие «гендерный разрыв» интерпретируется как дисбаланс в положении женщин и мужчин в различных сферах, обусловленный гендерной дискриминацией;
- 3) влияние гендерных отношений на нестабильность финансовых рынков;
- 4) воздействие гендерной дискриминации на эффективность вложений финансовых ресурсов [8].

Изучая воздействие глобального финансового рынка на женщин как социальную группу исследователи делают вывод о том, что его негативное влияние в целом оказывается более сильным, чем на мужчин:

Финансовые рынки характеризуются специфической сегментацией вследствие искажающего воздействия цены трансакций. Она ограничивает участие женщин в движении кредитных потоков и делает финансовые услуги менее доступными для женщин. На финансовом рынке выделяют три главных структурных ограничения: гендерное неравенство в праве на собственность; гендерная сегментация финансовых рынков и дискриминационные нормы.

Сокращение государственного сектора оказывает диспропорциональное влияние на женскую занятость. Стоит сказать, что возникающие проблемы в социальной защите и необходимость их компенсации ложатся бременем именно на женщин.

Исследователи указывают и на рост гендерного неравенства внутри семьи. В условиях возрастающей нестабильности семья становится единственным местом восполнения израсходованных жизненных ресурсов. В борьбе за выживание усилилась зависимость домохозяйств от деятельности мужчин и женщин вне дома. Это уменьшило позитивную роль женщин в семье, расширив их участие в оплачиваемом труде.

Поскольку женщины несут большую долю нагрузки, связанной с экономическим выживанием, затраты женского труда остаются в основном невидимыми, так как их преимущественно домашний труд не оплачивается. Однако, направленный на социализацию детей и попечение престарелых членов семьи, он остается незаменимым.

Дискриминация женщин на рынке труда вызывается многими причинами. Но исследователи называют в числе основных следующие:

- неравенство по признаку пола ограничивает экономическую деятельность женщин, мешает полному использованию ими ресурсов, имущества и другого потенциала;
- человеческий, физический и финансовый капитал женщин менее социализирован, особенно в развивающихся странах;
- женщины несут ответственность за поддержание и воспроизводство рабочей силы, заботу о больных и слабых [8].

Глобализация связана с техническим прогрессом. То, что преимущества получают более подготовленные специалисты по сравнению с теми, чья квалификация ниже, увеличивает разрыв в заработной плате мужчин и женщин. Преодолеть этот разрыв женщинам может образование. Образованные женщины становятся частью квалифицированной рабочей силы. Женщины составляют большую часть рабочей силы в сельском хозяйстве. Однако их труд не признается и не вознаграждается по достоинству. Их потребности не включаются в разряд приоритетных.

Необходимо указать и на еще одну важную деталь, связанную с глобализацией и гендерной экономикой. Процессы глобализации сегодня сопряжены с мировым кризисом. Как указывает академик РАН В.И.Жуков, обрушившийся на все страны мира кризис – явление многофакторное и многомерное [2, 3]. Его главная особенность в том, что он является системным. С его точки зрения, кризис носит нравственный, интеллектуальный, культурологический, экологический, духовный характер. В России, с точки зрения академика, масштабы его проявления породили деградация культуры, дефицит духовности, девальвация семейных ценностей, разрушение фундаментальной, отраслевой и прикладной науки. Экономика и политика утратили своё главное качество – нравственность.

Подведем итоги. Процессы глобализации глубоко объективны.

Но, как всякое явление, они, в силу ряда также объективных причин, сопровождаются как позитивными, так и негативными воздействиями на жизнедеятельность населения отдельных стран и регионов. Поэтому задача общественных, правительственных и государственных организаций, объединив свои усилия, выработать эффективные «ответы» на социодемографические и этнодемографические «вызовы». А также необходимо еще более пристальное внимание исследователей к гендерной проблематике и к гендерному просвещению.

### Литература

1. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности: Пер.с англ. Е.Д. Руткевич. – М.: «Медиум», 1995
2. Жуков В. И. Мировой кризис: экономика и социология глобальных процессов // Социологические исследования. – 2010. - №2. – С.3-10
3. Здравомыслова Е.А. Темкина А.А. Социальное конструирование гендера // Социологический журнал. – 1998. - № 3-4.
4. Ильиных С.А. Гендерная асимметрия: причины и основные пути ее преодоления: диссертация на соискание ученой степени кандидата социологических наук. - Новосибирск, 2004.
5. Ильиных С.А. Гендерная концепция организационной культуры: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора социологических наук. - Новосибирск, 2009
6. Ильиных С.А. Новые аспекты в понимании феномена организационной культуры: авторский социолого-управленческий подход // Сборник научных трудов Sworld. - 2010. - Т. 23. - № 1. - С. 71-76.
7. Клещина И.С. Психология гендерных отношений: теория и практика. – СПб.: Алетейя, 2004.
8. Население и глобализация: монография / Н.М.Риммашевская, В.Ф.Галецкий, А.А.Овсянников и др. – М.: Наука, 2002. – С.377-382
9. Yren van Stavaren. Gendered and Trade indicators: a contribution to a sustainability impact analysis for cu Trade. 2001. Электронный ресурс: WWW.Wide.org.

**Мальсагова К.Б.** ©

Студентка, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

### **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ МОЛОДЕЖИ МОСКВЫ: ИЗУЧЕНИЕ И ПОПЫТКА ИЗМЕРЕНИЯ**

**Ключевые слова:** предпринимательский потенциал, молодежь, образование, студенты, бизнес, ценности.

В предпринимательстве молодой человек не только реализует свои интересы, но и включается в процесс социализации, приобщается к определенному кругу ценностей и норм, находит полезный круг общения.

К сожалению, основной метод получения бизнес-образования у молодых предпринимателей – метод проб и ошибок. Отсюда недостаточное видение большинством предпринимателей перспектив своего развития, недостаточная информированность в вопросах достижения научно-технического прогресса и, как следствие, высокая степень подверженности внешним изменениям, банкротствам и т.п.

Еще один немаловажный фактор воспитания порядочного предпринимателя, формирование культурных ценностей у молодого человека.

Исследования HR-Лаборатории “Гуманитарные технологии”, созданной на базе психологического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, осенью 2012 были сфокусированы на проблеме оценки предпринимательского потенциала молодежи России. Лаборатория провела исследование на выборке порядка 400 человек, имеющих разный опыт предпринимательской деятельности с различной степенью успешности (от неудачного до весьма положительного). В основном это были представители малого бизнеса в сфере торговли, услуг и производства.[2]

Выявились определенные зависимости молодежного предпринимательства от уровня образования, пола и возраста участников исследования.[1, 52]

Молодежь как наиболее активная часть общества обладает высоким предпринимательским потенциалом и способна внести свой вклад в социально-экономическое развитие страны через разработку инновационных идей и создание новых компаний в сфере малого бизнеса, организацию дополнительных рабочих мест и реализацию принципов социальной ответственности.

Таким образом, мною было проведено собственное социологическое исследование, где я хотела узнать, можно ли судить о молодежи Москвы, как о слое населения, обладающем высоким предпринимательским потенциалом. Объектом проведенного исследования стали студенты московского экономического вуза разных курсов, а именно Финансового Университета при Правительстве РФ. Выборка составила 350 человек с вероятностью ошибки 0,05%.

Основная часть респондентов относилась к возрастной категории 18-21 года – 87%. На наш взгляд, данный возраст соответствует тому, периоду жизни людей, когда они уже достаточно четко осознают свои умения и возможности. Поэтому делать вывод о наличии или отсутствии предпринимательских качеств у данной возрастной категории можно. Выборка гендерно асимметрична – 58% женщин, в связи с тем, что на лицо процесс феминизации российского бизнеса.

Абсолютное большинство – 92% – хотели бы заниматься своим делом, но при этом всего 62% из них говорят, что они склонны к риску. Это отражает настроение неуверенности среди студентов при оценивании своих предпринимательских качеств. Тем не менее, у 76% из тех, кто хочет иметь свой собственный бизнес, есть пример – окружение из действующих предпринимателей или лиц, имеющих опыт занятия предпринимательством.

Чего хочет достичь молодежь, имея собственный бизнес? Возможностей несколько, причем большинство респондентов признают материальную составляющую наиболее важной. Чуть менее важны возможности для самовыражения и личной карьеры. «Интересной» сферу предпринимательства видят 29% студентов.

Оптовая и розничная торговля как потенциальная сфера для бизнеса наиболее привлекательна – 58% респондентов хотели бы открыть дело в данной сфере. В связи с возрастающей популярностью и распространением информационного общества, многие студенты видят перспективы в сфере услуг – 31%. И лишь 15% решились бы открыть свое дело в строительстве и обрабатывающей промышленности.

Занимательно, что большинство – 21% – признают, что для успешной предпринимательской деятельности необходим «особый предпринимательский» склад характера. При этом следующей важной составляющей считают наличие достаточного стартового капитала – 19%.

Молодежь не сомневается: главное – инициатива и предприимчивость, 69% опрошенных. 48% в качестве совладельцев видят ближайших родственников и друзей. С точки зрения мировой практики, такой род отношений между компаньонами чаще неуспешен.

Тем не менее, большинство в качестве источника стартового капитала рассматривают личные средства или займы у финансовых институтов и государства – 92%. Занимать у друзей или родственников решилась бы совсем малая часть – 7% опрошенных.

Большинство респондентов считают, что они не обладают необходимыми знаниями и навыками, опытом, чтобы открыть собственное дело – 47%. Именно поэтому подавляющее большинство ответивших на сегодняшний день не предпринимала попыток начать свой бизнес на практике.

Важно отметить, что российская молодежь плохо информирована о состоянии рынка, потребителях, возможных конкурентах, ценах и спросе, существующих государственных проектах поддержки малого и среднего бизнеса. Зато неопределенностей в сфере альтернативного заработка, помимо предпринимательства, нет – 86% знают, чем заняться, помимо бизнеса.

Однако предпринимательский потенциал молодежи в нашей стране в настоящее время задействован недостаточно. Отчасти это происходит в силу того, что сама молодежь выбирает пассивную позицию, опасаясь трудностей, связанных с организацией своего дела. Часто молодые люди не обладают необходимыми знаниями и навыками в области предпринимательства и имеют ограниченную информацию о возможностях, предоставляемых существующими институтами поддержки малого бизнеса.

### Литература

1. Веревкин Л.П. Социально-профессиональная ориентация молодежи. - А:Блым, - 2008.
2. Электронный ресурс: Официальный сайт Лаборатории «Гуманитарные технологии». – Режим доступа: <http://www.ht.ru>

Мальсагова К.Б. ©

Студент, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

## ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА ГЛОБАЛИЗАЦИИ

**Ключевые слова:** глобализация, транснациональные корпорации, экономика, кейнсианская теория, социальные последствия.

Не секрет, что для современной мировой экономике транснациональные корпорации стали основой, так сказать двигателем в процессе интернационализации. При этом развитие происходило и происходит не только на уровне глобализации, но и регионализации. То есть мы можем смело говорить о четком определении процента основных пропорций в мировом производстве и сбыте, которые, несомненно, принадлежат всего нескольким сотням транснациональных корпораций.

Появление транснациональных корпораций есть следствие господства кейнсианской модели рыночного равновесия. То есть, по моему мнению, в механизме их появления и непосредственно деятельности напроочь отсутствует проявления неоклассики. Почему?

Во-первых, как было отмечено выше, ТНК возникли в противовес монополиям. Как известно, государство ныне активно пропагандирует и приводит в действие антимонопольные законы. То есть мы в полной мере можем говорить о вмешательстве государства в механизмы экономики. Тут же можно отметить, что кейнсианская модель рыночного равновесия ставит в противовес правилу «невидимой руки» – конкуренции – Адама Смита, совершенно противоположное правило «видимой руки». Причем ясно, как дважды два, что этой самой «видимой рукой» выступает не что иное, как само государство [3, 254].

Во-вторых, мультипликационный эффект, действующий в экономике, по Кейнсу, налицо [4, 43]. Кризис производства на транснациональных корпорациях заметно и в большой мере отразится на всей экономике в целом.

В-третьих, появление ТНК – следствие экономической политики стимулирования совокупного спроса, предпринятой ООН. Кроме того, в условиях застоя, депрессии экономики уровень цен является относительно неподвижным и не может быть показателем ее динамики. Поэтому вместо цены Дж. Кейнс предложил ввести показатель “объем продаж”, который изменяется даже при постоянных ценах, потому что зависит от количества проданного товара.

Теперь вспомним Великую депрессию 1929 года. Кейнс видел ее основную причину в нехватке денежной массы. В то время деньги были привязаны к золотому запасу, что значительно ее ограничивало. В то же время производство стремительно увеличивалось, появляются новые виды товаров, как автомобили, самолёты, радио. То есть рост ВВП очевиден. Но Америка того периода была к тому же страной трестов. Эти виды монополии возникали практически в каждой отрасли, тем самым нарушая стабильность экономической системы. При этом тресты были практически чисто национальными, что не маловажно, предприятиями. В результате ограниченности денежной массы и роста товарной массы возникла сильная дефляция – падение цен, которое вызвало финансовую нестабильность, банкротство многих предприятий, невозврат кредитов. Мощный мультипликативный эффект ударил даже по растущим отраслям [2, 184-202].

То есть, наличие в экономике корпораций, которые к тому же служат и мостом в международных отношениях, согласно кейнсианской теории не только регулируют экономику, но и выводят ее из состояния равновесия. Если быть еще более точной, то ТНК – один из факторов преграждающих путь к идеальной экономике, но та, в свою очередь, подразумевает необходимость существования транснациональных корпораций.

Не секрет, что ТНК оказывают разностороннее влияние на мировую экономику, на ее субъекты и подсистемы. Последствия функционирования международных корпораций на территории развивающихся стран можно разделить на положительные и отрицательные. К первым относятся:

- распространение достижений НТП на периферийную зону мирового хозяйства;
- выделение денежных и технических средств для модернизации местных отраслей промышленности;
- создание новых рабочих мест и повышение уровня занятости местного населения;

— более высокий уровень заработной платы и социального обеспечения занятых в филиалах международных корпораций;

— повышение квалификации национальных кадров, так называемый «обучающий эффект».

К отрицательным последствиям присутствия международных корпораций в развивающихся странах можно отнести:

— подавление своей мощью местных фирм;

— установление монопольных цен;

— нарушение государственных законов страны в виде укрытия доходов от налогообложения путем перекачивания их из одной страны в другую;

— загрязнение своим производством окружающей среды в стране присутствия;

— дестабилизацию ситуации на рынке труда за счет того, что заработная плата работников филиалов ТНК превышает заработную плату работников местных фирм;

— возможность оказания влияния на политику правительства данной страны [1, 46-52].

Впрочем, про двустороннюю обратную связь последнего последствия было сказано уже немало. Поэтому, опираясь на кейнсианскую концепцию, при непрерывном взаимодействии и интеграцией с неоклассикой, учитывая все негативные последствия деятельности ТНК, я могу сделать вывод о том, в наше время для современной экономики транснациональные корпорации служат движущей силой мирового хозяйства.

### Литература

1. Владимирова И.Г. Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике// Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. - №2.
2. Гринин Л. Е. Великая депрессия 1929—1933 гг. // Философия и общество. — 2009. — № 2.
3. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. - М., - 1993.
4. Лихачев М.О. Кейнсианская концепция макроэкономического равновесия как альтернатива неоклассическим представлениям (формирование и развитие)// Экономические науки. – 2011. – № 4(77).

---

---

## ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

---

Матвеева И.Ю.<sup>1</sup>, Будаев К.А.<sup>2</sup> ©

<sup>1</sup>Магистрант 1 курса, <sup>2</sup>научный руководитель к.ю.н, профессор

### РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ: ПУТИ СТАНОВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ

#### *Аннотация*

*Автор рассматривает муниципальную реформу в Республике Бурятия, основные этапы становления и перспективу развития местного самоуправления, зарубежный опыт формирования местного бюджета. Местные органы власти России не имеют достаточных финансовых средств для осуществления своих задач и функций, развития соответствующих территорий. Возможность перехода местного самоуправления на новый уровень заключается в постепенном введении изменений в систему налогов, для формирования местного бюджета.*

#### *Abstract*

*The author examines the municipal reform in the Republic of Buryatia, the main steps in the development of local self-governance, foreign experience in local budgeting. Russian local authorities do not have sufficient financial resources to perform the tasks and functions, to develop corresponding territories. The transition of a local governance to a new level involves the gradual introduction of changes in the system of taxes, for the formation of the local budget.*

**Ключевые слова:** местное самоуправление, муниципальная реформа, местный бюджет, налоги, городской округ с внутригородским делением и внутригородской район.

**Key words and phrases:** local governance, municipal reform, local budget, taxes, municipal district with inner division and inner-city district.

Организация местного самоуправления входит в круг фундаментальных проблем, функционирования демократического общества и государства. Процессы реформирования всех сторон общественной жизни в современной России проходят в условиях кардинальных изменений гражданского сознания, когда демократические формы организации жизни общества сталкиваются с консервативными устремлениями к упрощенному пониманию отношения человека и общества, гражданина и государства. Анализ природы местной власти позволяет сделать вывод о том, что в ней одновременно сочетаются два начала: общественное и государственное. Правильное осознание особенностей местной власти и механизма ее взаимодействия с государственной властью позволяет органам местного самоуправления эффективно осуществлять свою деятельность.

Особую актуальность данной проблемы на современном этапе придают следующие обстоятельства:

- необходимость преодоления существующей политической напряженности в обществе, возникающей все чаще на почве противоречий между политикой центра и интересами регионов, на почве неэффективности существующей системы политической власти, в рамках которой крайне принижена роль местных управленческих структур. Сильные органы местного самоуправления послужат

гарантом от разрушительных потрясений в обозримом будущем, позволят создать стабильную демократическую общественно-политическую ситуацию в обществе;

- потребность в развитой региональной политике. Этого требует и быстрый рост экономического влияния регионов, и острая необходимость решения многих региональных проблем, и важность эффективных межрегиональных связей. Разработка и осуществление такой политики возможны только при широких полномочиях муниципальных органов власти;

- острота проблемы укрепления российской государственности, важной частью которой является формирование новой законообеспеченной структуры органов местного самоуправления. Демократическая система власти способна сохранить централизованное государство такой сложной структуры, какую имеет Россия, лишь при наличии в своем фундаменте близких к населению территориальных структур управления;

- отсутствие концепции местного самоуправления для современных российских условий, без которой невозможна системная работа по созданию структур местной власти.

В условиях многонациональной Республики Бурятия разработка территориальных основ местного самоуправления, определение оптимальных границ муниципальных образований, имеет большое значение для национально-культурного развития этнических групп населения.

Не менее важным является разработка эффективных технологий муниципального управления, механизма воздействия на развитие экономики, финансовый потенциал каждого муниципального образования, учет интересов различных социальных групп и слоев населения, привлечение к активному участию населения в решении местных вопросов.

В послании Президента Российской Федерации Федеральному Собранию (февраль 1995 года) отмечалось, что «важным механизмом обеспечения единства страны является местное самоуправление. Именно развитое местное самоуправление может быть одной из наиболее надежных гарантий обеспечения целостности государства. Муниципальная власть наиболее приближена к гражданам и занята, прежде всего, решением их повседневных, самых неотложных проблем. Недостаточно принять закон об общих принципах организации местного самоуправления, жизненно важно подключить к реализации этого закона систему мер, обеспечивающих развитие местного самоуправления как жизнеспособного уровня власти и в то же время как наиболее перспективной формы самоорганизации людей. Права и интересы местного самоуправления необходимо учесть в процессе реформирования бюджетных, налоговых, земельных отношений<sup>1</sup>».

То есть, обеспечивая территориальную целостность, снижая вероятность социальных напряжений и национальных конфликтов, а также формируя адаптированную к местным сообществам экономику, местное самоуправление содействует укреплению Российского государства. Кроме этого, местное самоуправление – это реальный механизм реализации гражданами своих прав и свобод, решения широкого круга наиболее близких населению социальных проблем и удовлетворения его важных потребностей.

Начало формирования правовой основы местного самоуправления в Республике Бурятия относится к 1990-1991 годам. Именно тогда произошел переход к новым принципам организации местной власти, принимаются первые законы о местном самоуправлении: 9 апреля 1990 года был принят Закон СССР «Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР», 6 июля 1991 года – Закон РСФСР «О местном самоуправлении в РСФСР», 21 января 1991 года Закон Бурятской ССР «О местном самоуправлении в Бурятской ССР». Соответствующие изменения были внесены в Конституцию СССР, Конституцию РСФСР и Конституцию Бурятской ССР.

В 1995 году на основании Конституции Российской Федерации и Конституции Республики Бурятия, Закона Российской Федерации «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» и Закона Республики Бурятия «Об общих принципах организации местного самоуправления в Республике Бурятия» в Республике Бурятия впервые проведены выборы глав муниципальных образований, депутатов представительных органов местного самоуправления и сформированы представительные и исполнительные органы местного самоуправления.

В январе 1996 года в муниципальных образованиях состоялись первые организационные сессии городских, районных Советов местного самоуправления, на которых были избраны постоянные комиссии, другие структурные подразделения, утверждены временные регламенты работы представительных органов местного самоуправления, созданы группы по разработке Уставов муниципальных образований, рассмотрены местные бюджеты, вопросы социально-экономического развития. Избраны заместители глав самоуправления по работе с городскими и районными Советами, в том числе в 5 районах и в городе Улан-Удэ на освобожденной основе [8].

Выборными органами, обладающими правом представлять интересы населения и принимать от его имени решения, действующие на территории их муниципальных образований, в Республике Бурятия являются городские и районные Советы местного самоуправления.

Следующим этапом муниципальной реформы является принятие Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и соответственно закон Республики Бурятия от 7 декабря 2004 г. № 896-III «Об организации местного самоуправления в Республике Бурятия». Несмотря на достаточно долгое обсуждение концепции реформы местного самоуправления, которое предшествовало принятию Федерального закона № 131-ФЗ, и многочисленные поправки к указанному закону, положения которого в полном объеме вступили в силу с 1 января 2009 г., на практике продолжают возникать вопросы, касающиеся организации структуры органов местного самоуправления.

В настоящее время, внесено изменение в федеральный закон Российской Федерации «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». В своем послании, президент Российской Федерации В.В. Путин, Федеральному собранию от 12 декабря 2013г. отмечает о необходимости поддержать растущее стремление граждан, представителей общественных и профессиональных объединений, политических партий, предпринимательского класса участвовать в жизни страны.

В том числе поддержать гражданскую активность на местах, в муниципалитетах, чтобы у людей была реальная возможность принимать участие в управлении своим посёлком или городом, в решении повседневных вопросов, которые на самом деле определяют качество жизни.

Определил важнейшей задачей – уточнение общих принципов организации местного самоуправления, развитие сильной, независимой, финансово состоятельной власти на местах.

В пояснительной записке создатели проекта отмечают, что в мегаполисах общегородская власть очень слабо контролируется общественностью, отдалена от населения и зачастую оказывается малоэффективной для обеспечения нормальной жизни горожан. Кроме того, ее деятельность часто сопровождается коррупционными скандалами, нецелевым расходованием бюджетных средств, сомнительными случаями приватизации имущества и аналогичными ситуациями.

Федеральный закон от 27.05.2014 N 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» вводит такие понятия, как «городской округ с внутригородским делением» и «внутригородской район». По новой схеме горожане формируют районные советы, из делегатов которых уже формируется общегородской совет. Этот совет выбирает из своего состава главу городского округа, который также будет председателем совета.

Глава администрации не избирается. Фактически он является сити-менеджером – наемным сотрудником, с которым заключает контракт городской совет. Срок его полномочий может составлять от двух до пяти лет.

В настоящее время такая система самоуправления уже реализуется в Волгограде в качестве пилотного проекта [11]. Данный проект предусматривает создание общественных советов на правах представительных органов, например, районные или городские думы будут формироваться из депутатов, которых граждане выбрали сначала на «низовом» уровне.

Однако, несмотря на то, что органы местного самоуправления выведены из системы органов государственной власти, они остаются в системе государственно-властных отношений. В настоящее время большинство муниципальных образований являются дотационными, несостоятельными в финансовом отношении. Такое положение определяет зависимость муниципальных образований от органов государственной власти.

Причины, приведших в настоящее время к финансовой зависимости органов местного самоуправления от органов государственной власти, является несовершенство налогового законодательства. В результате чего формирование местных бюджетов происходит преимущественно за счет ежегодно устанавливаемых отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов, а не за счет местных налогов, что порождает иждивенческие настроения у руководителей муниципальных образований.

К местным налогам относятся: земельный налог и налог на имущество физических лиц, что является не достаточным местным самоуправлением, для решения вопросов местного значения.

В настоящее время весьма актуальным для российской экономики является проблема местного налогообложения. В этой связи интересно было бы узнать, как решается она в странах Запада.

В большинстве зарубежных стран местные налоги являются основным методом мобилизации финансовых ресурсов в местные бюджеты, поскольку на их долю в доходах местных органов развитых государств приходится от 30% (Япония, Великобритания) до 70% (США) всех налоговых поступлений. За счет их поступлений финансируются затраты на развитие транспорта, строительство школ, больниц, прочих объектов инфраструктуры, расходы на реконструкцию городов, благоустройство дорог и т.п., что свидетельствует об их важной роли в социально-экономическом развитии местных территорий. Для большинства развитых стран характерна множественность местных налогов и сборов; их количество колеблется от 20 до 100 разновидностей (в Италии – свыше 70, во Франции – более 50). Наиболее распространенными среди них являются прямые налоги – с имущества, земельный, промысловый, на прибыль, на доходы физических лиц и другие, а также косвенные – налоги с продаж, акциз.

Местные налоги играют важную роль в социально-экономическом развитии соответствующих территориальных единиц (города, района, графства, штата, земли и т.п.). Из местных бюджетов финансируются затраты на развитие транспорта, водо- и газоснабжения, на строительство школ, больниц и прочих объектов социальной инфраструктуры, покрываются расходы на реконструкцию городов, благоустройство дорог и парков, коммунальное и жилищное строительство. Кроме того, за счет местных бюджетов содержатся местные административные органы, полиция и суд [5].

Тем временем в России, реформа местного самоуправления, как и реформа межбюджетных отношений, привели к тому, что местные органы власти оказались все еще без достаточных финансовых средств для осуществления своих задач и функций, развития соответствующих территорий. Поэтому, как важный источник пополнения местных бюджетов, как и в западных странах необходимо отнести налог на доходы физических лиц.

Целесообразно также восстановить категорию «регулирующих налогов», которая обеспечивает ежегодное перечисление налогов из вышестоящих в нижестоящие бюджеты с целью обеспечения необходимого объема финансовых ресурсов. Регулирующие налоги, поступающие в бюджеты субъектов Федерации, определяются в виде процентных отчислений от налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, налога на доходы физических лиц. Также необходимо предусмотреть такие нормативы отчислений от них, которые обеспечат общий объем доходов бюджета субъекта РФ, доходов местного бюджета не ниже минимального уровня, установленного для каждого региона законом о федеральном бюджете на соответствующий год и плановый период. Пени и штрафы, закрепленные административным законодательством за налоговые правонарушения, тоже могут служить источником пополнения местного бюджета.

Налоги являются важнейшими финансовыми поступлениями в государственный бюджет, в этом фискальная функция налогов. В нашей стране более 80% доходов бюджета дают следующие налоги: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц, ресурсные платежи, таможенные пошлины и акцизы.

С помощью налогов, льгот, санкций государство стимулирует технический прогресс, увеличение числа рабочих мест, капитальные вложения в расширения производства и др. Действительно, грамотно организованная налоговая система предполагает взимание налогов только со средств, идущих на потребление. А средства, вкладываемые юридическим или физическим лицом в развитие, освобождаются от налогообложения полностью или частично. У нас это правило не выполняется. Стимулирование технического прогресса с помощью налогов проявляется, прежде всего, в том, что сумма прибыли, направленная на техническое перевооружение, реконструкцию, расширение производства товаров народного потребления, оборудование для производства продуктов питания и ряда других освобождается от налогообложения.

Только на основе научного подхода, путем постепенного введения изменений в систему налогов, налоги будут осуществлять, прежде всего, регулируемую и стимулирующую (а не только фискальную и перераспределительную) функции, в результате чего станет возможно расширение налогооблагаемой базы, и тогда увеличатся поступления налоговых доходов в бюджет, в том числе, и в местные бюджеты.

#### Примечание

1. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию «О положении в стране и основных направлениях политики Российской Федерации». 6 марта 1997. - М., 1997. - с. 5.

#### Литература

1. Конституция Республики Бурятия (принята Верховным Советом Республики Бурятия 22 февраля 1994 г.) (с изменениями и дополнениями). СПС «Гарант»;

2. Конституция Российской Федерации. Государственные символы России. - Новосибирск: Норматика, 2013. - 48 с.;
3. Муниципальная реформа в Российской Федерации структура органов местного самоуправления // Егорова Н.Е. / Журнал российского права. 2007. №12. С. 110;
4. Муниципальное право России: учебник / под ред. Н.В. Постовой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Юриспруденция, 2011. - 400 с.;
5. Налоговые системы зарубежных стран // Князева В.Г. [Электронный ресурс] <http://sbiblio.com>
6. Оптимальная модель направлений совершенствования муниципального права в системе российского права // Харламова Е.Н. / Закон и право. 2010. №5. С. 30;
7. Правовое регулирование местного налогообложения в России - история и современность / Савостьянова С.А. [Электронный ресурс] <http://www.samoupravlenie.ru>
8. Санжиева Д. С. Формирование местного самоуправления в Республике Бурятия в 90-е годы XX века: Дис. канд. ист. наук: 07.00.02: Улан-Удэ, 2003 181 с. РГБ ОД, 61:04-7/374;
9. Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»;
10. Федеральный закон от 27.05.2014 N 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»
11. Газета «Новая Бурятия» [Электронный ресурс] <http://www.newbur.ru>.

**Напсо М.Б.** ©

Доктор юридических наук  
Северо-Кавказский юридический институт  
(филиал Саратовской государственной юридической академии)

## **К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ ЗАКРЕПЛЕНИИ ТРАДИЦИОННЫХ ПРАКТИК ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ**

**Ключевые слова:** права коренных народов, окружающая среда, территория исконного проживания, биологическое разнообразие, природные ресурсы, природопользование, землепользование, общественная собственность, устойчивое развитие, воспроизводство природных экосистем

Одним из основополагающих моментов, определяющих сущность института прав коренных народов, является признание особой важности территории и непосредственно связанных с ней традиционных форм хозяйственной деятельности, окружающей среды не только для сохранения их самобытной культуры, но и обеспечения их существования как таковых. Перед правом стоит достаточно сложная задача переложить на язык права эту основанную на глубоких духовных традициях неразрывную связь коренных народов с территорией их исконного проживания.

В основе права на самобытное существование для коренных народов лежит охрана окружающей среды: защита биологического своеобразия, сохранность естественных для этих этнических обществ ландшафтов, постоянное воспроизводство особой формы их взаимоотношений с окружающей средой являются основой обеспечения своеобразия культурного. Такой подход обнаруживаем и в проекте Декларации ООН о правах коренных народов (1994) и в принятой Декларации о правах коренных народов (2007), где говорится о насущной необходимости уважать и поощрять права коренных народов на земли, территории и ресурсы, основанные на их политических, экономических и социальных структурах, на их культуре, духовных традициях, истории и философии [1].

Признание сложной духовной и физической связи коренных народов с окружающей средой с неизбежностью требует установления не просто права проживать на исконной территории, заниматься традиционными видами деятельности и пр., но и право на собственную практику природопользования, в особенности землепользования, и природоохраны. Для многих коренных народов природа – живое существо, место обитания духов предков, отдельные территории просто священны и почитаемы как

источники жизни и символы гармонии, единения с природой. В силу этого под бережным отношением к природе понимается не только требование не брать у нее лишнего, не причинять ей невосполнимый ущерб и вред, но и запрет причинять ей физическую боль, ранить острыми предметами. Понятно, что в такой ситуации, когда отношение народа к природе как источнику жизни и труда основано на укорененных духовных традициях и закреплено в своде издавна соблюдаемых незыблемых правил, распространение воззрений на землю как на товар сопряжено с большими трудностями (Земельный кодекс РФ рассматривает земельный участок и как природный ресурс, и как объект гражданских прав). В силу этого институт прав коренных народов позволяет обеспечить не только сохранение самобытной культуры, но и традиционные формы взаимоотношения с окружающей средой. Именно в этом смысле понимается неизменность традиционного образа жизни, основанного на духовном единении с природой, что имеет целью обеспечить жизнь человека без причинения непоправимого вреда окружающей среде, истощение ресурсов которой есть прямая угроза существованию человека. Именно в этом: в равноценной защите человека и природы – заключается самобытность социальной организации коренных народов. Следовательно, институт прав коренных народов призван, во-первых, обеспечить сохранение самой философии жизненного уклада, что позволит уберечь сами народы, территории их проживания от «благ» современной цивилизации, во-вторых, способствовать распространению свойственных этим народам практик природопользования и природоохраны.

Об актуальности и востребованности в наши дни этого сложного правового института говорят хотя бы следующие факты. В Колумбии 18 индейских народностей находятся под угрозой исчезновения, 400 тысяч аборигенов стали изгнанниками, насильственно присвоено 7 миллионов гектаров их земель (Колумбия – единственная в регионе страна, которая не поддержала Декларацию ООН о правах коренных народов). Законы Перу предусматривают продажу или раздробление родовых земель, в том числе расположенных в амазонской сельве: последнее стало возможным после подписания Договора о свободной торговле с США, который открыл дорогу транснациональным корпорациям. Требования прекратить произвольное принятие решений по Амазонии без предварительных консультаций с местным населением и обеспечить рациональное развитие территорий с соблюдением юридических и экологических норм последовательно игнорируются. Примеры хищнического отношения к природе, неуважения к правам коренных народов столь многочисленны, что на их фоне такие факты, как расширение конституционных прав индейских сообществ в Боливии, учреждение в Венесуэле Министерства индейских народностей, объявление Бразилией 1 миллиона квадратных километров территорией проживания 400 тысяч аборигенов, – лишь капля в море, кардинальным образом не решающая проблемы землепользования в Латинской Америке.

Приведенные факты позволяют выделить несколько наиболее важных моментов, и касаются они проблем землепользования, недропользования, охраны окружающей среды и деятельности ТНК. Проект Декларации о правах коренных народов (1994) и Декларация о правах коренных народов (2007) отвечает на многие вопросы, касающиеся проблем землепользования и недропользования в силу того, что содержит, во-первых, объемные права на земли, территории [2]. В отличие от этого, многие специалисты в области прав коренных народов склонны говорить не столько о праве этих народов на землю, территорию, ресурсы, сколько о праве на окружающую среду[3,159]. Не существующее пока право на окружающую среду, по их мнению, имеет особую значимость для коренных народов, потому что состояние природной среды есть основное условие культурного, социального, экономического и физического благополучия коренных народов, их права на жизнь. С этой позицией можно согласиться, однако главная сложность заключается в формулировке самого права на окружающую среду. Возможен и другой вариант, заключающийся в перечислении комплекса прав, посредством которых реализуется право на окружающую среду (как это предложено в Проекте принципов прав человека и окружающей среды[4, 70-71,150-152]).

Особую актуальность имеют нормы позитивного права, регламентирующие деятельность бизнеса в целом и транснациональных корпораций в частности на территориях проживания и хозяйствования коренных народов. Об этом говорят и пишут и юристы, и экономисты. Ещё в конце 90-х годов прошлого века Ф.Р. Ананидзе указывал на необходимость установить и признать на международном уровне принципы взаимоотношений транснациональных банков (ТНБ) и транснациональных корпораций (ТНК) и коренных народов, разработать согласованный кодекс поведения [5,9-10]. На необходимость создавать условия, противодействующие безответственности бизнеса (особенно в сфере недропользования), указывают и российские экономисты, в частности академик Д.С. Львов, доктор экономических наук С.А. Кимельман. Последний, длительное время занимаясь исследованием различных форм ренты, в качестве мер противодействия безответственности бизнеса предлагает 1) формировать структур управляющих

органов акционерных обществ недропользователей не из числа чиновников, а профессионалов, представляющих интересы гражданского общества; 2) создавать во всех крупных акционерных обществах недропользователей наблюдательные советы из представителей гражданского общества, наделив их правом контроля за деятельностью недропользователей.

При всей правильности предложенных мер обращает на себя внимание тот факт, что они сформулированы с точки зрения человека, не являющегося представителем коренного народа. Н.И. Новикова, и мы с ней согласны, настаивает, что в столь сложных и важных вопросах на проблему и способы ее разрешения – в том числе и правовым путем – следует смотреть глазами самих аборигенов. При этом речь не идет о простом копировании норм обычного права. В особой мере это касается проблем недропользования. Проблема не столько в принятии специальных документов, регламентирующих «особый режим недропользования», хотя и это очень важно: исследователь убеждена, что недропользователи должны знать, как коренные народы относятся к той или иной территории, как воспринимают ее и в каком качестве используют, но и государство должно требовать от них такого знания. И таким образом она вполне правомерно говорит о том, что правовая защита интересов коренных народов должна основываться *на понимании их мировоззрения*, на этом же должны основываться определение содержания и объем фиксируемых прав. В целом речь идет о принятии специального законодательства, отражающего специфику образа жизни коренных народов [6, 104-106]. Именно в этом – в законодательном отражении специфики мировоззрения и образа жизни - и во внимательном изучении и использовании обычного права коренных народов и есть гарантия эффективности защиты интересов коренных народов и природоохранной деятельности, ведь традиции общения с окружающим миром имеют все сообщества.

В целом такой принципиальный подход вполне понятен, но осуществить его на практике, тем более существующими правовыми средствами представляется достаточно сложным. В качестве примера возьмем правовое регулирование использования священных для аборигенов земель, что напрямую связано с определением их правового статуса. Проблема не столько в том, чтобы закрепить за коренными народами определенный объем прав на такую категорию земель, придав им определенный статус, например, памятника истории и культуры, что одновременно указывает на специфику их предназначения и запрещает их иное использование. Дело в том, что в соответствии с требованиями законодательства земельные участки должны быть индивидуализированы, определены в границах, названы, а это само по себе уже для коренных народов не допустимо: местонахождение священных земель не может быть раскрыто для посторонних, громогласно названо таковым, четко очерчено в границах, ибо это может привести к утрате ими их сакральных свойств.

Как видим, существующие правовые механизмы не всегда позволяют законодательно отразить специфику образа жизни коренных народов, а тем более ее философии. И проблема разработки адекватных правовых средств стоит достаточно остро. В таком случае, чтобы подчеркнуть особую связь между народом и территорией, ставшей для него геокультурным пространством, исключительным источником его материальных и духовных ценностей, по нашему мнению, наиболее приемлемым правовым институтом может и должен стать институт общественной собственности как механизм удовлетворения общих для членов общества (сообщества) интересов, потребностей, имеющих всеобщий и непреходящий характер. Исходя из признания общности публичных интересов, необходимости достижения общественно полезных и необходимых целей и защиты «неприкосновенного фонда поколений», С.А. Сосна предлагает использовать категорию общественного достояния как формы государственной, общественной собственности [7, 26-34], обеспечивающей «особые условия защиты и сохранности наиболее ценных и необходимых обществу природных и иных ресурсов...», предоставив... всем членам общества равные возможности пользоваться достоянием и непосредственно присваивать его плоды». Несомненно, С.А. Сосна прав в том, что наличие особых интересов, равно как и признание бесспорного приоритета публичных интересов и общественных потребностей, требует и собственности особого рода, которая должна подлежать специальному правовому регулированию [8, 30-31]. О необходимости введения особого, отличного от режима материальных объектов социальной среды, правового режима природы говорят и специалисты в области экологического права, подчеркивая особую значимость природных ресурсов как для настоящих, так и для будущих поколений. Речь идет о концепции общественного достояния, юридическое значение которой заключается в наличии «правовых гарантий того, что, реализуя полномочия по распоряжению природным ресурсом, его собственник обязан учитывать, в какой степени это соответствует общественным интересам... Правовой режим природных ресурсов как общественного достояния может быть урегулирован в законодательстве путем объявления его исключительной собственностью государства... должна быть четко выражена правовая

сущность общественного достояния: государство распоряжается им только в интересах общества и под его контролем». И распространяться правовой режим общественного достояния должен на недра, воды, леса, животный мир, на которые нецелесообразно устанавливать частную собственность [9, 153-155]. В вопросах с землей все намного сложнее, потому что она играет особую роль в развитии рыночной инфраструктуры, будучи важнейшим средством производства и операционным базисом. И тут возникает еще более сложная проблема, которая заключается в создании правового механизма согласования двух разных взглядов на природу – рыночного, техногенного и «духотворенного». Соединить экономику и культуру, прибыльность и неприбыльность – задача не из простых.

### Литература

1. Проект Декларации ООН о правах коренных народов (1994) – Доступно <[http://volya.kharkov.ua/print\\_news.php?id=207&type=lib](http://volya.kharkov.ua/print_news.php?id=207&type=lib)>; Декларация ООН о правах коренных народов (2007) – Доступно <<http://www.mk.ru./blogs/МК/2007/09/14/srochno/312179/>>.
2. Проект Декларации ООН о правах коренных народов (1994) – Доступно <[http://volya.kharkov.ua/print\\_news.php?id=207&type=lib](http://volya.kharkov.ua/print_news.php?id=207&type=lib)>; Декларация ООН о правах коренных народов (2007) – Доступно <<http://www.mk.ru./blogs/МК/2007/09/14/srochno/312179/>>.
3. См.: Горбунов С.Н., Миронов В.О., Молчанов Б.А. Права коренных народов на благоприятную окружающую среду. – Владимир, 2002. – С. 159.
4. Там же. – С. 68, 70-71, 150-152.
5. Ананидзе Ф.Р. Международно-правовые проблемы защиты прав коренных народов: Автореф. дис. ... канд.юрид.наук. – М., 1997. – С. 9-10.
6. Новикова Н.И. «Родовые угодья»: перспективы правового плюрализма (представления представителей коренных народов и законодателей) // Государство и право. – 2000. - № 6. – С. 105, 106, 104.
7. Сосна С.А. О концепции общественного достояния // Государство и право. – 1996. - № 2. - С. 55-64; Сосна С.А. Государственная собственность: есть ли предел приватизации (Взгляд юриста) // Государство и право. – 2004. - № 12. – С. 26-34.
8. Сосна С.А. Государственная собственность: есть ли предел приватизации (Взгляд юриста) // Государство и право. – 2004. - № 12. – С. 30, 31.
9. Экологическое право: учебник (М.М. Бринчук. – М., 2010. – С.153,154,155.

Оганджаниянц С.И. ©

Доцент, к.ф.-м.н, СЗИУ РАНХиГС

### ЭФФЕКТИВНОСТЬ УГОЛОВНОГО ЗАПРЕТА

#### Аннотация

*Эффективность запретительной нормы может быть оценена показателем, применяемым к множественным проявлениям в поведении определенных субъектов. Наиболее сложной формой уголовной нормы является халатность, которая устанавливается не по факту действия, а по последствиям неисполнения. В последнем проявляется скорее не материальная заинтересованность должностных лиц, а дань традиции. Обсуждаются пути повышения эффективности мер, направленных на предупреждение халатности и ее общественно опасных последствий.*

#### Abstract

*The effectiveness of prohibitive norms can be measured by the indicator, applied to multiple manifestations in the behavior of certain subjects. The most complex form of criminal standard is negligence, which is determined not by the fact of action, and the consequences of default. In the latter appears not material interest of public officials, as a tribute to tradition. Discussed ways of increasing the effectiveness of measures aimed at prevention of negligence and its socially dangerous consequences.*

Социальные и юридико-технические показатели совершенствования уголовного закона связываются с социальной потребностью, отражаются в объеме и способах уголовно-правовой охраны тех или иных общественных отношений и характеризуются эффективностью правоприменения [1, С. 34].

Одним из наиболее сложных уголовных запретов по факту установления является халатность, проявление которой по статистике Судебного департамента Верховного Суда РФ влечет в среднем возбуждение около 150 уголовных дел в год, в то время как число выявленных фактов бездействия только правоохранительных органов и только в досудебном производстве превышает этот показатель практически на два порядка [2, С. 14]. Подобный феномен можно объяснить как неопределенностью состава деяния в российском уголовном законе, так и свободой усмотрения контролирующих органов, оставляющих указанные факты без надлежащей оценки.

Феномен халатности проявляется также диаметрально противоположным отношением законодателя разных стран и в разные периоды к оценке значимости неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязанностей должностными лицами, которым вменено осуществление функций органов государственной власти. Общая концепция значимости должностных лиц в исполнении ими функций в государственной службе, заложенная в Российской империи еще во времена соборного Уложения 19 века, была принята изначально советским государством в отношении лиц, наделенных властными полномочиями.

В рамках общественных отношений, регулируемых уголовным правом, в петровские времена, да и в начальный период Советской власти вводились запреты на бездействие должностных государственных лиц: нарушения этих запретов рассматривались как тячайшие деяния, уголовные законы РСФСР 1922 г., 1926 г. за подобные нарушения устанавливали жесткие санкции вплоть до высшей меры. С 50-х годов – периода подъема экономики страны и решения видимых социальных проблем внутригосударственные конфликты сглаживались, на публичное обсуждение не выносились, потребность в правовом регулировании определялась разрешением сравнительно мелких профсоюзных, трудовых споров, судебная «машина» работала практически бесперебойно, все судебные проблемы быстро разрешались на месте «руководящей» и «направляющей».

В дальнейшем служебные преступления связывались исключительно с корыстными мотивами, факты бездействия должностных лиц сглаживались коррумпированностью власти, судебного контроля и партийного управления: жалобы на действия и решения прокурора могли приноситься вышестоящему прокурору (ст. 220 УПК РСФСР), судебный контроль законности и обоснованности действий (бездействия) должностных лиц нормативно был закреплен только в отношении ареста и сроков содержания под стражей (ст. 220<sup>2</sup> УПК РСФСР), а требование законности и обоснованности при производстве уголовного дела, в частности, в отношении любых постановлений судьи, прокурора, следователя, дознавателя, было введено в уголовно-процессуальный кодекс только в 2002 году.

В настоящее время судебный контроль законности и обоснованности действий (бездействия) должностных лиц правоохранительных органов ограничивается принятием постановления об обязанности должностного лица устранить допущенные нарушения. Привлечение должностных лиц к ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнения своих обязанностей, установленных процессуальным регламентом, законодатель не предусматривает, оставляя на усмотрение суда обратить или не обратить внимание соответствующих организаций на факты нарушения закона, требующие принятия необходимых мер: какую-либо информацию о последствиях установления фактов незаконности или необоснованности действий (бездействия) должностных лиц ни в уголовном, ни в гражданском судопроизводстве Судебный департамент не публикует. Представляется, что подобная ситуация является свидетельством не коррупционной связи должностных лиц разных ветвей власти, а скорее дань традиции советских времен. Трудно рассчитывать на высокую эффективность запрета, как превентивной меры, без отсутствия негативных последствий для его нарушителя.

Чтобы быть последовательным, законодателю следовало бы институт частных определений (постановлений) сформировать одинаково во всех судопроизводствах в соответствии с конституционным принципом равенства всех «перед законом и судом» и уж, во всяком случае, заменить слово «вправе» после слова «суд» в части 4 статьи 29 УПК РФ, как, впрочем, и в статье 226 ГПК РФ на слово «обязан».

Без введения этих поправок в процессуальный регламент институт частных определений теряет смысл. Что касается санкций за установленные факты халатности, то в части, не связанной с причинением тяжкого вреда здоровью или смерти человека, российский законодатель устанавливает меру ответственности должностных лиц весьма скромным штрафом или ограничением свободы (арестом) до 3 месяцев, в то время как во многих зарубежных странах мера ответственности должностных лиц за аналогичные деяния намного более строгая и связана с лишением свободы.

Так, в Уголовном кодексе Республики Болгария [3, ст.282 (2)] предусмотрено привлечение к уголовной ответственности (с лишением свободы до 5 лет) должностных лиц, *нарушающих или не*

*исполняющих свои обязанности*, если этими действиями созданы *возможности* наступления немаловажных вредных последствий.

Подобная мера ответственности за халатность установлена в уголовных законах Республики Узбекистан [4, ст.208], Таджикистана [5, ст.322], других стран.

Отсутствие в данном запрете имущественной ответственности, соответствующей характеру и степени общественной опасности, нарушает принцип справедливости, установленный в уголовном законе, снижает эффективность действия этой запретительной нормы.

Обращает на себя внимание наличие в диспозиции состава халатности конструкции «вследствие недобросовестности или небрежного отношения к службе».

Такая конструкция встречается в уголовных законах зарубежных стран достаточно редко: термин «недобросовестность» нормативно не определен ни в уголовном законе, ни в иных правовых актах, что исключает применение нормы по аналогии (закона или права), хотя применение нормы по какой-либо аналогии вообще противоречит принципу законности, установленному в уголовном законе.

Оставшаяся альтернатива неосторожности в составе нормы халатности в виде «вследствие небрежного отношения к службе» существенно сужает применимость, а следовательно и эффективность данного запрета.

Выходом из этой коллизии была бы замена нормативно неопределенной конструкции словами «с умыслом или без такового» тем более, что умышленное бездействие должностных лиц прямо предусмотрено в составах других запретительных норм, например, в статье 169 УК РФ, устанавливающей запрет должностным лицам отказывать в государственной регистрации хозяйствующего субъекта или в выдаче лицензии, с теми же санкциями.

Негативно сказывается на применимости рассматриваемого уголовного запрета и конструкция его квалифицированных частей, в которых признак «неосторожности» относится не к действию субъекта, а к последствию деяния: по существу здесь речь идет о преступлении, совершенном с двумя формами вины, содержание которого раскрыто ранее в том же уголовном законе: выходом из этой коллизии была бы замена в составах обеих квалифицированных частей статьи 293 УК РФ слов «повлекшее по неосторожности» словами «в котором имевшие место» далее по тексту и дополнением в конце диспозиции каждой квалифицированной части слов «не охватывались умыслом виновного». Обращает на себя внимание расположение нормы халатности в разделе X УК РФ, название которого подчеркивает родовой признак деяний «Преступление против государственной власти», посягающих на любую ветвь государственной власти: и исполнительную, и представительную, и судебную.

Подобным расположением халатности законодатель подчеркивает неприменимость данной нормы к должностным лицам судебной ветви власти, т.е. к судьям, чем сужается круг субъектов статьи 293 УК РФ и нарушается конституционный принцип «равенства всех перед законом», раскрытый в уголовном законе (статья 4 УК РФ) в словах об уголовной ответственности всех лиц, совершивших преступления независимо от их «... должностного положения».

Возможно, законодатель полагал в 1996 году и продолжает полагать, что запрет на неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей не может распространяться на должностных лиц судебного корпуса по одной простой причине: судьи всегда исполняют свои обязанности, причем надлежащим образом.

Однако статистика отмен судебных решений во всех судопроизводствах, публикуемая ежегодно в годовых Аналитических записках Высшего Арбитражного Суда РФ, в годовых обзорах Судебного департамента Верховного Суда РФ, например, [2, С. 34 - 36.] свидетельствует об обратном.

Судьи с завидным постоянством из года в год:

- неправильно определяют обстоятельства, имеющие значение для дела,
- устанавливают бездоказательно обстоятельства, имеющие значение для дела,
- излагают в решении выводы, несоответствующие обстоятельствам дела,
- нарушают или неправильно применяют нормы материального права или нормы процессуального права – это в гражданском, арбитражном, административном судопроизводствах, а в уголовном судопроизводстве:

процессуального права – это в гражданском, арбитражном, административном судопроизводствах, а в уголовном судопроизводстве:

- излагают в приговорах выводы, не соответствующие фактическим обстоятельствам уголовных дел,
- существенно нарушают уголовно-процессуальный закон
- неправильно применяют уголовный закон,
- выносят несправедливые решения.

Число отменяемых ежегодно в апелляционных инстанциях решений судов первой инстанции во всех судопроизводствах исчисляется десятками тысяч.

Следует отметить, что для участников судопроизводства не имеет значения с умыслом или без такового или «вследствие недобросовестного или небрежного отношения к службе» судьями не исполняется или исполняется ненадлежащим образом регламент процессуального закона. В известной степени расширит спектр субъектов халатности в рос-сийском уголовном законе, а следовательно повысит эффективность данного запрета перемещение статьи «Халатность» в конец всего раздела X УК РФ, что, в свою очередь, будет содействовать установлению *единой системы* запретов, ограничений, обязанностей и дозволений, как одной из основных задач федеральной программы "Реформирование и развитие системы государственной службы Российской Федерации" [6, с.1].

### Литература

1. Алиев Н.Б. Теоретические основы советского уголовного правотворчества. Изд-во Ростовского университета. Ростов на Дону. 1986. 132 с.
2. Обзор судебной статистики Судебного департамента при Верховном Суде РФ о деятельности федеральных судов общей юрисдикции и мировых судей в 2010 г., М. 2011 (сайт Верховного Суда РФ).
3. Уголовный кодекс Болгарии, М., 2002.
4. Уголовный кодекс Республики Узбекистан, Официальное издание. Ташкент, 1995.
5. Уголовный кодекс Таджикистана, М., 2002.
6. Федеральная программа «Реформирование и развитие государственной службы Российской Федерации (2009 – 013 годы). Утверждена Указом Президента РФ N261 от 10.03.2009.

Пазына Е.О. ©

Доцент кафедры европейского права и сравнительного правоведения  
ФГБОУ ВПО «Саратовская государственная юридическая академия»,  
кандидат юридических наук.

## ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ НАДНАЦИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

**Ключевые слова:** бюджет Европейского Союза, многолетний финансовый рамочный план, внешнеполитическая деятельность ЕС, Глобальная Европа, Инструмент оказания поддержки государствам-кандидатам на вступление в ЕС, Европейский инструмент добрососедства, Инструмент сотрудничества в сфере развития, Евразийское экономическое сообщество, Евразийский экономический союз.

Развитие европейской интеграции, вовлечение в данный процесс все новых участников, благодаря которому количество государств-членов Европейского Союза (далее – Евросоюз, ЕС) достигло 28; вступление в силу Лиссабонского договора [1], наделившего данное интеграционное образование международной правосубъектностью; образование все новых очагов политической нестабильности и напряженности в разных точках нашей планеты; необходимость укрепления позиций на международной арене, несколько ослабленных под влиянием мирового финансово-экономического кризиса, – вот далеко не полный перечень факторов, делающих необходимыми и особо актуальными наднациональную координацию внешнеполитической деятельности Евросоюза и выделение соответствующего финансирования.

В 2014 году ЕС вступил в новый среднесрочный финансовый период. Основным документом, закрепляющим предельные размеры финансирования наднациональных политик данного интеграционного образования, которые должны учитывать его институты при формировании очередных ежегодных бюджетов является Регламент Совета ЕС №1311/2013 от 2 декабря 2013 года, содержащий многолетний финансовый рамочный план Евросоюза на период с 2014 по 2020 годы [2]. В последнем в целях финансирования внешнеполитической деятельности Евросоюза выделено направление Глобальная Европа (Global Europe). Размер его совокупных наднациональных обязательственных бюджетных ассигнований на семилетний период (в ценах 2013 года) составил 66,262 млрд. евро; на 2014 год – 8,335 млрд. евро, что составляет около 5,85% от общего объема расходов на данный год [8, р. 8].

Следует отметить, что размер наднационального финансирования, заложенного на текущий финансовый год в целях поддержки внешнеполитической деятельности ЕС по сравнению с 2013 годом снижен примерно на 10,87%, что в денежном выражении составляет около 1 млрд. евро. При этом данное снижение не является лишь результатом перераспределения наднациональных финансовых приоритетов Евросоюза, поскольку размер наднационального бюджетного финансирования остальных соответствующих направлений многолетнего финансового рамочного плана в 2014 году также был снижен по сравнению с 2013 годом. Общий объем бюджета ЕС снизился за данный период примерно на 9,451 млрд. евро или на 6,21%. Рост размеров бюджетных расходов ЕС по сравнению с 2013 годом запланирован лишь к 2017 году [8, p. 8, 12]. Это свидетельствует о том, что Евросоюз по-прежнему испытывает негативное влияние мирового финансово-экономического кризиса, что весьма ограничивает возможности его государств-членов по передаче средств на наднациональный уровень.

Направление Глобальная Европа включает в себя ряд поднаправлений наднационального финансирования внешней политики Евросоюза в период с 2014 по 2020 годы: Инструмент оказания поддержки государствам-кандидатам на вступление в ЕС (Instrument for Pre-accession assistance (IPA)), Европейский инструмент добрососедства (European Neighbourhood Instrument (ENI)), Инструмент сотрудничества в сфере развития (Development Cooperation Instrument (DCI)), Инструмент партнерства (Partnership Instrument (PI)), Европейский инструмент поддержки демократии и прав человека (European Instrument for Democracy and Human Rights (EIDHR)), Инструмент стабильности (Instrument for Stability (IfS)), Гуманитарная помощь (Humanitarian aid), Общая внешняя политика и политика безопасности (Common Foreign and Security Policy (CFSP)), Инструмент сотрудничества в сфере ядерной безопасности (Instrument for Nuclear Safety Cooperation (INSC)), Макрофинансовая помощь (Macro-financial Assistance (MFA)), Гарантии Евросоюза для заемных операций (EU guarantees for lending operations), Гражданская защита и Европейский центр реагирования на чрезвычайные ситуации (Civil Protection and European Emergency Response Centre (ERC)), Европейский добровольческий корпус гуманитарной помощи, Волонтерская помощь ЕС (European Voluntary Humanitarian Aid Corps EU Aid Volunteers (EUAV)), прочие действия и программы, действия, финансируемые в рамках полномочий Европейской комиссии и специальных компетенций, переданных ей, пилотные проекты и подготовительные действия, а также децентрализованные агентства [8, p. 14].

Представляется целесообразным более подробно рассмотреть три крупнейших инструмента финансирования внешнеполитической деятельности Евросоюза, совокупный объем обязательственных ассигнований которых составляет около 73,58% от всех заложенных соответственных средств в бюджете 2014 года.

Третье место по размеру выделяемых средств занимает Инструмент оказания поддержки государствам-кандидатам на вступление в ЕС. Его правовой основой в настоящее время является Регламент Европейского парламента и Совета ЕС №231/2014 от 11 марта 2014 года [5], который имеет обратную силу и применяется с 1 января 2014 года [5, art. 16]. Данный инструмент призван способствовать проведению политических, институциональных, правовых, административных, социальных и экономических реформ в государствах-кандидатах на вступление в Евросоюз, а также помогать их территориальному развитию и сотрудничеству с целью обеспечения их соответствия ценностям, правилам, стандартам, политикам и практикам ЕС. Государствами-бенефициарами данного финансового инструмента являются Албания, Босния и Герцеговина, Исландия, Косово, Черногория, Сербия, Турция и бывшая югославская Республика Македония. Общий объем его финансирования на период с 2014 по 2020 годы составил более 11,698 млрд. евро [5, Arts. 1, 2, 15 (1), Annex I, II, III]. Размер его бюджетных обязательственных ассигнований в 2014 году составил около 1,578 млрд. евро или 19% от общих расходов на внешнеполитическую деятельность ЕС [8, p. 21].

Второе место занимает Европейский инструмент добрососедства, функционирующий на основании Регламента Европейского парламента и Совета ЕС №232/2014 от 11 марта 2014 года [6], имеющего обратную силу и применяющегося с 1 января 2014 года [6, art. 19]. Его целью является создание пространства общего процветания и добрососедства с государствами-партнерами, к которым относятся: Алжир, Армения, Азербайджан, Беларусь, Египет, Грузия, Израиль, Иордания, Ливан, Ливия, Республика Молдова, Марокко, оккупированная Палестинская территория, Сирия, Тунис и Украина. Данная цель достигается путем развития специальных отношений с указанными государствами, основанных на сотрудничестве, мире и безопасности, взаимной ответственности и общей приверженности универсальным ценностям демократии, верховенства закона и уважения прав человека [6, Art. 1, Annex I]. Примечательным является исключение из приведенного выше перечня государств-партнеров Российской Федерации, которая входила в него в предыдущий среднесрочный период с 2007

по 2013 год [4, Annex]. В новом регламенте сказано лишь, что соответствующие финансовые средства могут быть направлены с целью создания возможности для России для участия в трансграничном сотрудничестве в рамках регионального сотрудничества с участием Евросоюза, а также в соответствующих многосторонних программах, в том числе предусматривающих сотрудничество в области образования, в частности студенческие обмены [6, art. 1(3)]. Это вызывает определенное недоумение с учетом широкого спектра направлений сотрудничества Российской Федерации и Евросоюза и может быть обусловлено политическими мотивами. Общий объем финансирования Европейского инструмента добрососедства на период с 2014 по 2020 годы составил более 15,432 млрд. евро [6, art. 17(1)]. Размер его бюджетных обязательственных ассигнований в 2014 году составил около 2,192 млрд. евро или 26,3% от общих расходов на внешнеполитическую деятельность ЕС [8, p. 21; 3, chapter 21 03, item 21 01 04 02 Section III: Commission].

Наконец, на первом месте находится Инструмент сотрудничества в сфере развития. Правовой основой его функционирования является Регламент Европейского парламента и Совета ЕС №233/2014 от 11 марта 2014 года [7], имеющий обратную силу и применяющийся с 1 января 2014 года [7, art. 19]. Он направлен на сотрудничество с развивающимися странами с целью сокращения, а в долгосрочной перспективе – искоренения бедности. Для достижения указанной цели осуществляется направление финансовых средств указанной группе стран для содействия устойчивому экономическому, социальному и экологическому развитию, а также консолидации и поддержки демократии, верховенства закона, надлежащего управления, прав человека и соответствующих принципов международного права. Общий объем финансирования данного инструмента на период с 2014 по 2020 годы составил более 19,661 млрд. евро [7, arts. 1, 2(1), 20 (1)]. Размер его бюджетных обязательственных ассигнований в 2014 году составил около 2,358 млрд. евро [3, chapter. 21 02, item 21 01 04 01 Section III: Commission] или более 28,28% от общих расходов на внешнеполитическую деятельность ЕС.

Проведенный анализ наднационального бюджетного направления финансирования ЕС Глобальная Европа позволяет выявить приоритеты внешнеполитической деятельности данного интеграционного образования. Следует отметить, что в фокусе европейского внимания, помимо государств-кандидатов на вступление в ЕС и развивающихся стран, остро нуждающихся во внешней финансовой помощи, находится ряд стран постсоветского пространства, сотрудничество с которыми в силу целого ряда экономических, политических, социальных и культурных причин представляет несомненный интерес для Российской Федерации. При этом представляется возможным проследить тенденцию, согласно которой Россия выводится Евросоюзом из числа полноценных государств-партнеров, и помещается на место игрока, с которым он лишь вынужден сотрудничать. Особенно наглядно это проявляется в кризисной ситуации с Украиной, являющейся одной из стран, подпадающих под действие Европейского инструмента добрососедства.

С учетом развивающихся интеграционных процессов с участием нашей страны, функционирования Евразийского экономического сообщества и готовящегося в 2015 году создания Евразийского экономического союза видится целесообразным создавать и продвигать соответствующие наднациональные программы финансирования внешнеполитической деятельности образований, в которые входит Россия. Они могли бы способствовать, во-первых, привлечению к участию в данных процессах новых стран, в частности, Армении; во-вторых, налаживанию прочных экономических, политических и культурных связей с рядом государств, представляющих интерес для Российской Федерации и ее партнеров; в-третьих, повышению роли последних на международной арене с помощью вовлечения в решение проблем, являющихся предметом озабоченности для мирового сообщества, будь то борьба с бедностью, последствиями природных катастроф или кризисных явлений различной природы. В этой связи учет опыта Евросоюза, точно использующего весьма небольшие средства наднационального бюджета для продвижения своих интересов в мире, может быть весьма полезен и сократит соответствующие временные, организационные и финансовые затраты интеграционных образований с участием России.

#### Литература

1. Treaty of Lisbon amending the Treaty on European Union and the Treaty establishing the European Community // Official Journal C 306, 17/12/2007. P. 1-230.
2. Council Regulation (EU, Euratom) No 1311/2013 of 2 December 2013 laying down the multiannual financial framework for the years 2014-2020 // Official Journal L 347, 20/12/2013. P. 884-891.
3. 2014/67/EU, Euratom: Definitive adoption of the European Union's general budget for the financial year 2014 // Official Journal L 051, 20/02/2014. P. 1-1430.
4. Regulation (EC) No 1638/2006 of the European Parliament and of the Council of 24 October 2006 laying down general

- provisions establishing a European Neighbourhood and Partnership Instrument // Official Journal L 310, 09/11/2006. P. 1-14.
5. Regulation (EU) No 231/2014 of the European Parliament and of the Council of 11 March 2014 establishing an Instrument for Pre-accession Assistance (IPA II) // Official Journal L 77, 15/03/2014. P. 11-26.
  6. Regulation (EU) No 232/2014 of the European Parliament and of the Council of 11 March 2014 establishing a European Neighbourhood Instrument // Official Journal L 77, 15/03/2014. P. 27-43.
  7. Regulation (EU) No 233/2014 of the European Parliament and of the Council of 11 March 2014 establishing a financing instrument for development cooperation for the period 2014-2020 // Official Journal L 77, 15/03/2014. P. 44-76.
  8. Multiannual financial framework 2014–2020 and EU budget 2014 – The figures / European Commission. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2013. 24 p.

*\*Статья выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда в рамках гранта «Правовое регулирование механизма наднационального финансирования Европейского Союза: проблемы, перспективы развития и возможности применения европейского опыта в интеграционных образованиях с участием России (на примере Евразийского экономического сообщества)» (проект № 14-03-00203).*

**Сорговицкий О.В.<sup>1</sup>, Стойчевски Д.Д.<sup>2</sup> ©**

<sup>1,2</sup>Студент, Барановичский государственный университет  
научный руководитель – Печёнова Жанна Сергеевна, преподаватель

## **К ВОПРОСУ О ПРАВОВЫХ АКТАХ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Вопрос о правовых актах Президента является довольно интересным. Президент издает акты как подзаконные и направленные на исполнение законов, так и акты, имеющие силу закона.

Конституцией предусмотрены следующие виды правовых актов Президента:

- 1) декреты,
- 2) указы,
- 3) распоряжения [2, 54].

Декреты являются актами нормативного правового характера (понятие нормативного правового акта дано в Законе о нормативных правовых актах – они имеют общеобязательный характер, распространяют свое действие на неопределенный круг лиц, не исчерпываются однократным применением, принимаются в установленном порядке компетентным субъектом) [1, 99].

Декрет Президента Республики Беларусь – нормативный правовой акт Главы государства, имеющий силу закона, издаваемый в соответствии с Конституцией Республики Беларусь на основании делегированных ему Парламентом законодательных полномочий либо в случаях особой необходимости (временный декрет) для регулирования наиболее важных общественных отношений [3].

Обычно Президент реализует свои полномочия (ст. 84 Конституции и др.) посредством издания указов и распоряжений, а Парламент – путем издания законов и постановлений. В том случае, когда Президент издает акт по вопросам, которые в обычной ситуации должны регулироваться законом, он облечает свое решение в форму декрета, то есть он «играет» на правовом поле Парламента.

Декреты могут быть двух видов:

- 1) издаваемые в порядке делегирования Парламентом на какое-то время своих полномочий Президенту. Согласно ч. 1 ст. 101 Конституции палаты Парламента законом, принятым большинством голосов от полного состава, по предложению Президента могут делегировать ему законодательные полномочия на издание декретов, имеющих силу закона; этот закон должен определять предмет регулирования и срок полномочий Президента на издание декрета. Максимальный срок нигде не определен. Можно предположить, что он не может быть более остающегося максимального срока полномочий работы палат Парламента. Однако этот вопрос в настоящее время не решен, и практика развивается в ином русле. Поэтому можно исходить из того, что и для Парламента, и для Президента сложившийся порядок приемлем. В части 2 указанной статьи определен круг вопросов, по которым не

допускается делегирование законодательных полномочий (нельзя делегировать право изменять и дополнять Конституцию, ее толковать, утверждать республиканский бюджет и т. п.);

2) временные декреты. Декреты, издаваемые в соответствии с ч. 3 ст. 101 Конституции в силу особой необходимости Президентом по своей инициативе либо предложению Правительства (в последнем случае они скрепляются также подписью Премьер-министра, однако таких случаев в практике еще не было). В трехдневный срок временные декреты представляются для последующего рассмотрения Палатой представителей, а затем—Советом Республики. Эти декреты сохраняют силу, если они не отменены большинством не менее двух третей голосов от полного состава каждой из палат (в зарубежной практике обычно декреты, издаваемые Президентом, иногда и Правительством, сохраняют силу, если получили поддержку большинства). Палаты могут регулировать законом отношения, возникшие на основе декретов, которые отменены [1, 99].

Указы могут быть как нормативного правового характера, так и правоприменительного. Например, положение, которым регулируется порядок прохождения службы в органах прокуратуры, утверждено указом, который является с учетом содержания положения нормативным актом, а указ о награждении какого-либо гражданина государственной наградой – правоприменительным.

Законы, декреты и указы, издаваемые Президентом для реализации полномочий, прямо предусмотренных в Конституции, равны по юридической силе (ст. 137 Конституции) и относятся к законодательным актам. Некоторые указы могут издаваться на основе полномочий, предусмотренных законом [1, 100].

Распоряжения Президента по общему правилу являются актами правоприменительного характера.

В практике последних лет имеет место издание Президентом директив. Их издано уже четыре. Ранее директивы издавались как самостоятельные акты (лишь одна утверждена указом). Законом о нормативных правовых актах установлено, что директивы утверждаются указами, которые являются актами программного характера (можно предположить, что они находятся на одной ступеньке правовой лестницы, что и программные законы (ст. 104 Конституции)). Вместе с тем было бы полезно определить их соотношение, имея в виду, что программные законы прямо указаны в Конституции, кроме того, к их принятию причастен Президент не только на стадии осуществления по его поручению подготовки проектов законов, но и их подписания).

К тому же, ни Конституция, ни Закон «О Президенте» не содержат упоминания о директивах Президента. Только Закон «О нормативных правовых актах Республики Беларусь» содержит упоминание и понятие директивы.

По нашему мнению, было бы целесообразным закрепить такой правовой акт как директива в законодательстве о Президенте, поскольку все остальные акты Президента (декрет, указ, распоряжение) закреплены в Конституции и Законе «О Президенте Республики Беларусь». Данная мера позволит полностью отразить весь спектр правовых актов, которые может издавать Президент.

### Литература

1. Василевич, Г.А. Конституционное право : учебное пособие / Г.А. Василевич. – Минск : Регистр, 2012. – 192 с.
2. Конституция Республики Беларусь (с изменениями и дополнениями, принятыми на республиканских референдумах 24 ноября 1996 г. и 17 ноября 2004 г.) – Минск : Беларусь, 2007. – 104 с.
3. О нормативных правовых актах Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь от 10 янв. 2000 г. № 361-3 (с последующими изм. и доп.) // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

**Сорговицкий О.В.<sup>1</sup>, Стойчевски Д.Д.<sup>2</sup>©**

<sup>1,2</sup>Студент, Барановичский государственный университет,  
научный руководитель – Трафимчик Инна Валентиновна, м. ю. н., преподаватель

## **О ПАСПОРТЕ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА**

Договор о Европейском союзе 1992 г. ввел институт гражданства Европейского союза. Однако Европейский союз государствам не является, хотя и имеет некоторые черты государства. Также известно, что только государства имеют институт гражданства. Таким образом, возникает интересная ситуация: образование, не являющееся государством, вводит институт гражданства данного образования.

Гражданство есть устойчивая политико-правовая связь лица и государства, выражающаяся в наличии прав, обязанностей и ответственности лица перед государством и наоборот [3, 52]. Гражданство обычно подразумевает наличие документа, подтверждающего принадлежность лица к какому-либо государству. Европейский союз такого документа не имеет. В Договоре о создании Европейского союза указывается, что гражданами Союза признаются граждане всех государств-членов. Получение национального гражданства влечет за собой одновременно приобретение гражданства Союза [1].

Получается, что граждане ФРГ, Великобритании, Италии, Австрии и других государств-членов Европейского союза (всего 28 государств) одновременно являются гражданами своих государств и Европейского союза. И если ФРГ, Великобритания, Италия, Австрия и другие государства выдают паспорта своих государств гражданам, то Европейский союз паспорта Европейского союза не выдает попросту из-за отсутствия таковых.

Однако работа Европейским союзом в этом направлении уже ведется. Так, Европейским союзом были выработаны единые требования к оформлению паспортов государств-членов. Так, Члены Европейского союза используют стандартизированный дизайн паспортов цвета бургунди с указанием страны-члена, гербом и надписью «Европейский союз» на официальном языке (или языках) страны [2].

Нам представляется целесообразным введение единого паспорта Европейского союза как отдельного документа. Конечно, можно возразить, ссылаясь на ст. 17 Договора о Европейском союзе, что гражданство Европейского союза дополняет, а не заменяет национальное гражданство [1]. С этим утверждением нельзя не согласиться.

Но необходимо отметить и такую важную деталь, что процесс интеграции государств-членов Европейского союза рано или поздно, но приведет к необходимости учреждения единого паспорта Европейского союза. Ведь на сегодняшний день Европейский союз уже имеет единую валюту – евро, единую внешнюю и внутреннюю политику, оборонную политику. Нормы, принятые органами Европейского союза (регламенты, директивы, решения сообществ) обладают силой прямого действия и обязательны для государств-членов.

По нашему мнению, целесообразность введения паспорта гражданина Европейского союза подчёркивается и тем, что гражданин Европейского союза обладает правом на дипломатическую и консульскую защиту на территории третьего государства, в котором его государство не имеет своего дипломатического или консульского представительства, на тех же условиях, что и гражданин государства-члена, у которого такое представительство имеется [4]. Паспорт гражданина Европейского союза позволит каждому гражданину Европейского союза в любой стране мира быть уверенным в защите и охране своих прав и свобод – каждый, кто увидит флаг Европейского союза над зданием посольства или консульства, может быть уверен, что паспорт Европейского союза обеспечит ему максимально возможную помощь и поддержку.

Паспорт Европейского союза стал бы продолжением нашей идеи об унификации требований, предъявляемых государствами-членами Европейского союза к получению своего национального гражданства и гражданства Европейского союза. Данный вопрос следовало бы вынести на обсуждение и решение институтов Европейского союза – Европейского парламента, Совета Европейского союза, Комиссии Европейского союза и других. Данные органы бы выработали единые требования к получению гражданства Европейского союза через унификацию таких требований государствами-членами, а также определили бы требования, предъявляемые к паспорту Европейского союза (дизайн, цвет и другие).

Пусть не через 5 или 10 лет, но вопрос о создании единого паспорта Европейского союза встанет перед государствами-членами, так почему бы не решить его сейчас?

### Литература

1. Договор о Европейском Союзе // Право Европейского союза [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://eulaw.ru/treaties/teu.html>. – Дата доступа: 06.10.2014.
2. Зачем нужен паспорт Европейского союза // euorpassport.com [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://euro-passport.com.html> – Дата доступа: 01.01.2014.
3. Основы государства и права: Учебное пособие для поступающих в вузы / Под ред. академика О.Е. Кутафина. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрист, 2000. – 416 с.
4. Хартия Европейского Союза об основных правах // Право Европейского союза [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://eulaw.ru/treaties/charter.html>. – Дата доступа: 06.10.2014.

**Сорговицкий О.В.<sup>1</sup>, Стойчевски Д.Д.<sup>2</sup> ©**

<sup>1,2</sup>Студенты, Барановичский государственный университет  
научный руководитель – СерEDA Елена Леонидовна, м. ю. н., преподаватель

### К ВОПРОСУ О СУДЕБНОЙ РЕФОРМЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республики Беларусь была проведена судебная реформа и сложилась ситуация, что Конституция Республики Беларусь и Кодекс Республики Беларусь о судостроительстве и статусе судей закрепляют одну систему судов, а Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Беларусь и Декрет Президента Республики Беларусь № 6 от 29.11.2013 г. другую.

С 01.01.2014 вступили в силу положения Декрета Президента от 29 ноября 2013 г. № 6 «О совершенствовании судебной системы Республики Беларусь» (далее – Декрет), согласно которым, в целях совершенствования судебной системы Республики Беларусь, объединились Верховный Суд и Высший Хозяйственный суд, образовав единый высший судебный орган по гражданским, уголовным, административным и экономическим делам – Верховный Суд, возглавляющий систему судов общей юрисдикции Республики Беларусь.

Согласно положениям Декрета хозяйственные суды областей (г. Минска) переименованы в экономические суды областей (г. Минска) и являются частью системы общих судов. Полномочия Высшего Хозяйственного суда, Пленума Высшего Хозяйственного суда и Президиума Высшего Хозяйственного суда, перейдут к Верховному Суду, Пленуму Верховного Суда и Президиуму Верховного Суда соответственно [2].

Обращает на себя внимание и на тот факт, что Высший Хозяйственный суд упоминается в Конституции Республики Беларусь, в этой связи представляется, что рассматриваемая судебная реформа повлечет необходимость изменения Конституции. При этом реализация таких изменений потребует проведения референдума, т.к. Высший Хозяйственный суд упоминается, в том числе в Разделе IV Конституции, который в соответствии с ч.3 ст.140 Конституции может быть изменен только путем референдума [1].

Противники проведения референдума утверждают, что непосредственно Конституция не проводит разграничения полномочий Верховного суда и Высшего Хозяйственного суда по вопросам принятия дела к производству, а ведь судебная реформа реализуется именно в этом направлении и, следовательно, для ее реализации изменения Конституции не требуются.

В подтверждение данного тезиса они приводят положения ч.2 и ч.3 ст.109 Конституции, согласно которым система судов строится на принципах территориальности и специализации, а судостроительство в Республике Беларусь определяется законом [1].

По нашему мнению, проведение референдума представляется логичным и законным, так как для изменения ст. 81 Конституции Республики Беларусь, которая предусматривала снятие ограничения на количество сроков полномочий Президента, референдум был проведен в 2004 г. (глава о Президенте также входит в Раздел IV Конституции и подчиняется требованиям ч. 3 ст. 140).

Если по вопросу судебной реформы референдум не будет проводиться, то это вызовет некоторое недоумение: сложится ситуация, что по изменению норм Конституции, которые подчиняются требованию по проведению референдумов, можно «избирательно» проводить референдумы.

Также стоит отметить, что Кодекс Республики Беларусь о судостроительстве и статусе судей не закрепляет новую систему экономических судов. В данном правовом акте установлена система хозяйственных судов во главе с Высшим Хозяйственным судом.

По нашему мнению, именно проведение референдума по вопросу совершенствования судебной системы может стать отправной точкой проведения судебной реформы – Народ Республики Беларусь определит, какой быть судебной системе Республики Беларусь. А на основании решения референдума можно будет внести соответствующие изменения в законодательство.

В заключение хочется сказать, что только единообразное применение закона позволит укрепить правовое государство, позволит привить гражданам уважение к праву.

### Литература

1. Конституция Республики Беларусь, 15 мар. 1994 г. (с изм. и доп., принятыми на республиканских референдумах 24 нояб. 1996 г. и 17 окт. 2004 г.) // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – № 1. – 1/0.
2. О совершенствовании судебной системы Республики Беларусь : Декрет Президента Респ. Беларусь, 29 нояб. 2013 г., № 6 / Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 30.11.2013. – 1/14651.

**Сорговицкий О.В.<sup>1</sup>, Стойчевски Д.Д.<sup>2</sup>**<sup>©</sup>

<sup>1,2</sup>Студенты, Барановичский государственный университет,  
научный руководитель – Соловей Елена Владимировна, преподаватель

### ПРОБЛЕМА ПРАВОВОЙ ИНФОРМАТИЗАЦИИ В БЕЛАРУСИ

Активное продвижение общества по пути демократии и результаты реформ в этом направлении во многом зависят от уровня правовой культуры граждан. Республикой Беларусь повышение правовых знаний и культуры населения, особенно молодого поколения, определено в качестве одного из приоритетных направлений политики государства.

Республика Беларусь, будучи государством-учредителем Организации Объединенных Наций, членом ЮНЕСКО с 1954 года, закрепила право человека на свободу искать, получать и распространять информацию, прежде всего, на уровне Основного Закона. Статья 34 Конституции Республики Беларусь гарантирует право на получение, хранение и распространение полной, достоверной и своевременной информации о деятельности государственных органов, общественных объединений, о политической, экономической, культурной и международной жизни, состоянии окружающей среды.

В связи с этим одной из приоритетных задач государственного строительства на современном этапе развития белорусского общества является создание адекватной информационной среды и в ней – устойчивой обратной связи между государством, его официальными органами и обществом. В этих условиях информационно-правовая политика государства должна быть последовательно направлена на создание условий для эффективного и качественного обеспечения правовой информацией заинтересованных на самых разных уровнях – от государственных органов до каждого гражданина.

Исходя из этого, Главой государства концептуально определено одно из магистральных направлений развития правовой сферы – формирование единого информационно-правового пространства, внедрение достижений правовой информатизации. Решение задач, стоящих перед правовой информатизацией, тесно связано с закономерностями и особенностями информационных процессов в целом и информационных процессов в сфере юридической деятельности, их компьютеризацией (автоматизацией), принципами построения и использования информационных, управленческих, экспертных и консультационных систем на основе всеобъемлющих процессов глобальной информатизации.

Отличительной особенностью правовой информатизации (под которой понимается правовой, организационный, социально-экономический и научно-технический процесс обеспечения потребностей государственных органов, юридических лиц и граждан в получении правовой информации на базе информационных технологий, систем и сетей, позволяющих осуществлять создание, формирование, накопление, обработку, организацию (систематизацию) и выдачу пользователю правовой информации)

от процессов внедрения современных информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в другие сферы жизнедеятельности общества является то, что формирование и использование правовой информации осуществляются на всех стадиях процесса правового регулирования и охватывают весь спектр общественных отношений.

Импульс развитию процессов правовой информатизации придало создание Указом Президента Республики Беларусь от 30 июня 1997 г. № 338 Национального центра правовой информации Республики Беларусь (НЦПИ), на который были возложены функции координации процессов правовой информатизации, создание государственной системы правовой информации и системы межгосударственного обмена правовой информацией.

Созданная НЦПИ системно-комплексная парадигма формирования информационно-правовых ресурсов и соответствующих технологий позволяет в настоящее время оперативно обеспечивать все государственные органы Республики Беларусь актуальной и официальной правовой информацией.

Следует особо выделить вопрос, связанный с обеспечением доступа граждан к правовой информации и, прежде всего, к законодательству. По своей сути данная задача является задачей не только развития правовой информатизации, а выступает в рамках организации всеобщего правового просвещения и образования в Республике Беларусь.

Вместе с тем формирование в Республике Беларусь гражданского общества и создание на этой основе демократического правового государства объективно привели к необходимости существенного изменения информационных отношений в обществе. Доступ граждан ко всему массиву правовой информации, как правило, ограничивается их возможностями. Не решена проблема доступа к территориально удаленным и региональным правовым информационно-правовым ресурсам. Большинство населения получает информацию в традиционном виде – печатные издания, радио, телевидение. В этих условиях необходимость оперативного и эффективного правового урегулирования постоянно усложняющихся и изменяющихся общественных отношений, установления правопорядка, соответствующего степени развития правового государства и формирования гражданского общества в Республике Беларусь, предполагает еще более активное внедрение в юридическую практику (практику нормотворчества, систематизации законодательства, правоприменения, реализации правоотношений) современных технологий создания, обработки и анализа правовой информации [1].

Также стоит отметить и то, что доступ граждан к таким правовым системам как «Эталон-Онлайн», «Эталон» является платным. По нашему мнению, это является одним из препятствий к правовому просвещению граждан. Ведь чтобы получить доступ к интересующему правовому акту, гражданин должен заплатить некоторую денежную сумму, что по сути можно рассматривать как нарушение права граждан на информацию (ст. 34 Конституции). И вместо изучения правового акта гражданин вынужден действовать в незнакомой ситуации интуитивно либо воспользоваться советами «диванных юристов», которые не только не имеют юридического образования, но и, как правило, сами не знают законов. Такая ситуация только способствует порождению конфликтов, а не их устранению.

Нам представляется целесообразным, чтобы доступ к правовым базам таким как «Эталон-Онлайн» для граждан предоставлялся на безвозмездной основе. Это позволит, во-первых, дать доступ к правовой информации всем гражданам Республики Беларусь, во-вторых, изучение правовых актов будет способствовать развитию правовой культуры общества, в-третьих, приведет к сглаживанию и устранению конфликтов в обществе из-за незнания законов, в-четвертых, данная мера позволит снизить нагрузку на суды, часть дел в которых можно разрешить, по сути, не обращаясь в суд, а просто просмотрев закон спорящими сторонами.

Республика Беларусь провела огромную работу по созданию информационной правовой системы. Следующий шаг – сделать так, чтобы граждане активно пользовались этой системой.

### Литература

1. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 01.01.2014.

Трощинский П.В. ©

Кандидат юридических наук, Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации, старший научный сотрудник

## РАЗВИТИЕ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЫ КИТАЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ

**Ключевые слова:** Китай, правовая система, право Китая, законодательство, реформа

В настоящее время руководство Китайской Народной Республики осуществляет широкомасштабные преобразования в социальной и экономической сферах в целях стабилизации внутривластной обстановки, успешного разрешения существующих конфликтов в обществе, определения направлений государственного развития в будущем. Важное место при проведении реформ уделяется Праву и Закону. Серьезное обращение к механизму правового регулирования существующих общественных отношений стало особенностью политического курса КНР за последние годы. Известно, что новое поколение китайских руководителей в разное время получило высшее юридическое образование. Это самым непосредственным образом влияет на более частое обращение с их стороны к правовой проблематике осуществляемых в стране преобразований [1, 910- 921].

Проводимая китайским государственным и партийным руководством реформа социально-экономической системы требует от законодателя своевременного принятия необходимого для регулирования существующих в стране общественных отношений нормативных правовых актов. Процесс формирования правовой системы КНР был начат еще в конце 1978 года, когда Китай встал на путь глубоких политических и экономических перемен [2, 1-464]. Активный переход страны на рельсы правового строительства явился важнейшей предпосылкой успеха проводимых реформ. Задача формирования социалистической правовой системы Китая, поставленная на XV съезде КПК (сентябрь 1997 г.), была успешно реализована. Согласно официальному заявлению Председателя Постоянного комитета Всекитайского собрания народных представителей (далее: ПК ВСНП) У Банго, сделанного им 10.03.2011 в докладе перед делегатами 4-й сессии ВСНП 11-го созыва, «...социалистическая правовая система с китайской спецификой уже сформирована» [3, 1]. К концу 2010 г. в правовой системе Китая действовало 236 законов, 690 административных актов и более 8600 местных актов правотворчества. К настоящему времени общее число законов КНР составляет примерно 270, большинство из них относятся к социальной и экономической сферам.

Правовая система Китая в последние годы претерпевает серьезные изменения. Китайским парламентом (Всекитайское собрание народных представителей) (далее: ВСНП) и ПК ВСНП принимаются новые законы, активно изменяются и дополняются действующие акты правотворчества. Социально-экономические преобразования, осуществляемые в настоящее время в Китае, сопровождаются и глубокими изменениями в административной сфере, требующие от китайской партии и законодателя принятия действенных административных мер по привлечению и защите зарубежных/национальных инвестиций в различные секторы экономики. Важность административной реформы неоднократно подчеркивалась в программных выступлениях высших должностных лиц Китая, для ее успешной реализации предпринимаются практические шаги в политической и законотворческой сферах.

Так, в ходе состоявшегося в ноябре 2012 г. XVIII съезда КПК было принято решение об углублении реформы административного аппарата. Не случайно, что в ходе мартовского заседания ВСНП в 2013 г. законодателем был принят развернутый «Проект реформы структуры Государственного совета и изменения полномочий» [4, 1], который на нормативном уровне установил рамки грядущих административных изменений. Суть проводимой в Китае реформы заключается в нескольких важных моментах:

1. упрощение административных процедур, предоставления более широких полномочий административным органам на местах, сокращение **дискреционных полномочий**;
2. искоренение бюрократизма и неповоротливости административного аппарата. Повсеместное внедрение электронного правительства;
3. сокращение численности административных служащих, оптимизация штатов [5, 59-65].

В целях усиления экономических реформ китайской партией в 2013 г. был сформирована «Руководящая группа ЦК КПК по всестороннему углублению реформ». На первом своем совещании (22.01.2014) было создано шесть специализированных групп:

- 1) Группа по реформе экономической системы и структуры экологической цивилизации;
- 2) Группа по реформе в сфере демократии и законности;
- 3) Группа по реформе системы культуры;
- 4) Группа по реформе социальной системы;
- 5) Группа по реформе системы партийного строительства;
- 6) Группа по реформе системы проверки дисциплины.

Из приведенных названий специализированных групп очевидны основные направления будущих реформ китайского государства. В них одно из ключевых мест принадлежит социально-экономической сфере. Работниками групп будут готовиться соответствующие законопроекты, которые впоследствии подлежат рассмотрению в законодательных комитетах китайского парламента и принятию на очередных его сессиях. Возглавил работу нового органа Председатель КНР Си Цзиньпин.

Особое место в деле осуществляемых социально-экономических преобразований принадлежит политике «одна семья – один ребенок», результатом проведения которой стал назревающий демографический кризис в китайском государстве. Для его оперативного разрешения на 6-м заседании ПК ВСНП 19-го созыва 28.12.2013 было принято Постановление «Об урегулировании и совершенствовании политики рождаемости», которое на законодательном уровне закрепило право многих китайских семей на рождение второго ребенка (при условии, если хотя бы один из супругов вырос единственным ребенком в своей семье). Известно, что в Китае действует формула 4+2+1, которая предполагает наличие двух бабушек и двух дедушек, супругов и одного ребенка. Нагрузка по финансовому обеспечению такой семьи, как правило, ложится на одного работающего ее члена, что вызывает серьезную озабоченность в обществе. Право на рождение второго ребенка будет способствовать снятию демографической напряженности и облегчения бремени материальной ответственности в китайских семьях. Кроме того, законодательное послабление политики контроля над рождаемостью должно оказать положительный эффект и на проводимую в стране пенсионную реформу, заложив ее крепкий фундамент для работающих и неработающих граждан Китая в будущем.

Одной из серьезных проблем современного китайского общества является коррупция, которая напрямую влияет на стабильное развитие социально-экономической сферы [6, 89-96]. Решительная борьба с ней является главной темой осуществляемых преобразований. В наступившем 2014 году борьба с коррупцией также принесла свои реальные плоды. Уже отстранены от занимаемых должностей несколько сотен чиновников, возбуждены уголовные дела, начаты расследования. Первым чиновником высокого уровня, в отношении которого в 2014 году началась проверка в рамках коррупционного обвинения, стал вице-губернатор пров. Хайнань Цзи Вэньлин. Вслед за ним вторым в списке стал Чжу Цзоли – заместитель председателя народного политического консультативного совета пров. Шаньси. Он также обвинен во взяточничестве, в отношении него начато расследование [7, 16].

В рамках политики по борьбе с коррупцией китайскими властями были предприняты превентивные шаги по усилению механизма предупреждения коррупционных явлений в обществе. Председатель КНР Си Цзиньпин на 18-м съезде КПК сформулировал курс «бить и тигров, и мух», предполагающий противодействие коррупции не только на высоком, но и на низовом уровне [8, 40]. В масштабах всего Китая стали действовать строгие меры по контролю за расходами чиновников всех уровней. Согласно принятому 08.12.2013 «Положению о государственных приемах в партийных и административных органах КНР» чиновники обязаны ограничивать свои «аппетиты» при посещении ресторанов, отелей, других общественных заведений. Кроме того, согласно принятому Закону КНР «О туризме» (25.04.2013) выезд чиновника за рубеж не может носить туристический характер, а должен осуществляться исключительно в рабочих целях.

Особое место в деле углубления социально-экономических преобразований занимает государственно-правовая политика властей, направленная на возвращение в страну высококвалифицированных китайских кадров из-за рубежа. В этом плане характерным является положение ст.54 Закона КНР О научно-техническом прогрессе, в которой говорится, что «государство поощряет возвращение на Родину работающих за рубежом научно-технических работников для осуществления ими научно-технической исследовательской работы». Для их работы и жизни после возвращения должны быть созданы максимально комфортные условия. Практика свидетельствует, что достижение китайской наукой значительных успехов во многом произошло благодаря возвратившимся из-за рубежа китайским специалистам, получившим качественное образование в иностранных специализированных институтах.

Привлечение на работу в Китай иностранных талантов, стимулирование возвращения на родину лучших китайских студентов, получивших образование за границей – основное направление

государственной политики в области социально-экономического развития страны. КНР строго придерживается политического курса на:

1) широкое и повсеместное привлечение иностранных высококвалифицированных специалистов для подготовки собственных национальных кадров у себя в стране, изучения передовых технологий с использованием зарубежного опыта;

2) поддержку китайских студентов в получении ими специального образования за рубежом с последующим обязательным возвращением на родину для работы в китайских инновационных предприятиях на средних и высших должностях;

3) возврат талантливых ученых китайского происхождения на работу в КНР. Особым вниманием китайского государства пользуются специалисты, достигшие высокого положения в научных кругах США и Западной Европы. Возвращающимся на родину китайским учёным дают гранты для создания новых лабораторий. Поощряется создание собственного бизнеса с использованием собственных патентов, научных исследований или фирменных технологий [9, 630 - 639].

Подводя итоги вышесказанному отметим, что в ближайшие годы КНР ожидает активизация правотворческого процесса китайского законодателя в социальной и экономической сферах. Углубляющийся кризис в мировой экономике, назревающие социальные проблемы внутри китайского общества, трансформация политической жизни – все это требует от властей Китая оперативной разработки и принятия ответственных правовых решений в социально-экономической сфере страны. Правовая система КНР продолжает свое поступательное развитие в направлении усиления механизма правового регулирования существующих в государстве и обществе отношений.

#### Литература

1. Трощинский П.В. Право и политика современного Китая // Право и политика. – 2014. – № 7 DOI: 10.7256/1811-9018.2014.7.8822
2. Политическая система и право КНР в процессе реформ (1978-2005). Под ред. Гудошников Л.М. –М: ИДВ РАН, Русская панорама, 2007 ISBN: 5-93165-180-2
3. Цзиньзи жибао (Экономическая газета). 11.03.2011 (на китайском языке)
4. Цзиньзи жибао (Экономическая газета). 15.03.2013 (на китайском языке)
5. Бородич В.Ф., Виноградов А.В., Трощинский П.В. 1-я сессия ВСНП 12-го созыва и новая административная реформа в Китае // Проблемы Дальнего Востока. - 2013. - №3 ISSN: 0131-2812
6. Виноградов А. Власть, бизнес и коррупция в Китае // Проблемы Дальнего Востока. – 2014. - № 1
7. Цанькао сяоси (Дайжест новостей). 20.02.2014 (на китайском языке)
8. Журнал Китай. - Январь 2014. - №1
9. Трощинский П.В. Особенности государственно-правовой политики КНР в сфере привлечения высококвалифицированных специалистов из-за рубежа // Журнал зарубежного законодательства и сравнительного правоведения. – 2013. – № 4

Усанова М.А. ©

Магистр, Саратовская государственная юридическая академия

#### **ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРАВОВОЙ СУЩНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО КОММЕРЧЕСКОГО АРБИТРАЖА**

#### *Аннотация*

*Статья посвящена проблемам определения правовой природы международного коммерческого арбитража и арбитражного соглашения. Решение правовых споров, возникающих в правовой деятельности в международном коммерческом арбитраже, зависит от правильного понимания субъектами разбирательства юридической природы данного органа. Теория гражданского процессуального права выделяет несколько определений правовой сущности арбитража.*

Международный коммерческий арбитраж является широко признанным способом разрешения споров, которые возникают в процессе международной коммерческой деятельности. Популярность международного коммерческого арбитража объясняется следующими преимуществами: в качестве арбитров участвуют высококвалифицированные специалисты; быстрый порядок разрешения споров по

сравнению с государственным судопроизводством; стороны могут сами определять процедуру рассмотрения спора и выбирать язык разбирательства; более низкие, чем в государственных судах, арбитражные расходы; конфиденциальность при рассмотрении спора; при вынесении решения арбитры руководствуются материальными нормами национального права и международных договоров, но и принимают во внимание торговые обычаи и обыкновения.

Важное теоретическое значение имеют существующие теории международного коммерческого арбитража, которые раскрывают его правовую природу.

Вопрос о правовой природе арбитража, как и арбитражного соглашения, возник с момента появления внешнеторговых арбитражей в XIX в. когда только начинался зарождаться монополистический капитализм. Одной из основных причин актуальности проблемы юридической природы арбитража является влияние, которое оказали правовые системы государств на становление и развитие международного коммерческого арбитража.

Ученые-процессуалисты Западной Европы, США, как и отечественные ученые вот уже свыше 150 лет пытаются раскрыть природу арбитража с юридической точки зрения. Соответствующее толкование природы международного коммерческого арбитража в сущности отражает его роль в правовой системе, и способствует реформированию внутреннего законодательства об арбитраже, а также обеспечению развития сотрудничества государств в этой области.

Существуют несколько взглядов на выяснение правовой природы как арбитража в целом, так и арбитражного соглашения, в частности, – *договорная, процессуальная, смешанная и автономная теории*.

*Договорная теория правовой природы арбитража* возникла в начале XX в. Согласно данной теории, рассмотрение дела арбитражем квалифицируется как обычный гражданско-правовой договор. Сторонники этой теории считают, что стороны, заключая арбитражное соглашение, обязуются выполнить все из него вытекающие обязательства, включая и исполнение арбитражного решения. Арбитражное соглашение и арбитражное решение рассматриваются как две части единого договора – договора об арбитраже.

И.В. Гетьман-Павлова считает, что по своей юридической природе международный коммерческий арбитраж в целом подобен гражданско-правовому договору, поэтому наличие в нем иностранного элемента только порождает коллизионный вопрос, разрешаемый на основании общих коллизионных принципов договорных обязательств. Все стадии арбитража являются частью единого процесса, следовательно, этим определяется единый статус арбитража и то, что все коллизионные вопросы, связанные с данным арбитражем, должны определяться единой коллизионной привязкой.

Основное положение договорной теории заключается в том, что арбитражное соглашение, как основание передачи спора на рассмотрение арбитража, относится к обычному гражданско-правовому договору.

С развитием доктрины международного коммерческого арбитража формировалась и его *процессуальная теория*. Арбитраж, по мнению ее сторонников, – это особая форма отправления правосудия. Осуществление судопроизводства – основная функция государства. Согласно этой теории арбитры, как и судьи, являются неподконтрольными сторонам по договору и независимыми от них, а их компетенция, как и компетенция государственных судов, согласуется с волей соответствующего суверенного государства, что закреплено в ее законодательстве.

Арбитражное соглашение сторонниками этой теории рассматривается как соглашение процессуального характера, направленное на исключение юрисдикции государственного суда (дерогационный эффект). Так как арбитражному решению присущи свойства, характерные для судебного решения, то подходы к исполнению арбитражных решений должны быть такими же, как и к исполнению решений судебных.

В результате развития теорий относительно правовой природы международного коммерческого арбитража в начале 50-х годов XX ст. формируется *смешанная теория (sui gene ris)*, которая одинаково учитывает наличие в арбитраже как договорно-правовых, так и процессуально-правовых элементов. Согласно данной теории, арбитраж трактуется как институт, наделенный и процессуальными, и материально-правовыми элементами.

Сторонниками смешанной теории являются С. М. Лебедев, А. Д. Кейлин и иные ученые, которые считают, что арбитраж в целом является сложным комбинированным явлением, которое берет свое начало в гражданско-правовом договоре и станет процессуально эффективным на основании конкретного национального законодательства.

Главный практический вывод, вытекающий из смешанной теории международного коммерческого арбитража, заключается в том, что при разрешении вопросов, связанных с арбитражем, предусматривается применение как материального, так и процессуального права того или иного государства. Как указывает С.М. Лебедев, суть этой теории состоит в признании за арбитражем статуса

смешанного института, содержащего элементы договорного порядка относительно его возникновения и элементы процессуально-правового порядка относительно своего юрисдикционного характера.

В 60-х годах XX в. возникает еще одна *теория арбитража – автономная*, автором которой является французский ученый Ж. Рюбеллен-Девизи (J. Rubellin-Devich i). Он утверждал, что юридическая природа международного коммерческого арбитража может быть определена только с учетом его целей и реальной пользы, т.е. тех гарантий, которые необходимы сторонам, чтобы не обращаться в государственный суд. Арбитраж рассматривается им как *pe r se (сам по себе, по сути)*.

Данная теория не ставит целью объяснить природу внутреннего третейского суда, поэтому её не следует рассматривать как альтернативу другим теориям юридической природы арбитража.

В конце XX в. рассматривается предложенная в недавних зарубежных исследованиях (Е. Сазье, Хон-Лин Ю.) *концессуальная теория (иммунитета арбитров)*, первоначально выдвинутая ее авторами в попытке объяснить этот феномен. Представители этой теории обращают внимание на то, что действующий механизм и, возможно, в будущем его автономный характер могут быть обеспечены только путем одновременной и единообразной концессии суверенитета со стороны многих государств в пользу сторон, арбитров и самого юрисдикционного механизма международного коммерческого арбитража. Концессия не тождественна делегированию, так как переданные полномочия в самом государстве не сохраняются и арбитраж основывает свои полномочия не на власти делегирующего органа, а на первоочередной сделанной уступке и действует от своего имени.

Проанализировав научные подходы к определению теорий правовой сущности международного коммерческого арбитража, можно прийти к выводу, что не существует единого подхода к ее определению. Как и в договорной, так и в процессуальной теории существуют противоречия, не позволяющие однозначно ответить на вопрос, в чем же состоит правовая природа международного коммерческого арбитража. Основное практическое значение договорной теории заключается в разрешении всех вопросов организации и деятельности третейского суда на основании гражданского права. Процессуальная теория, наоборот, направлена на использование процессуального права по всем вопросам, касающимся международного коммерческого арбитража.

Существенным недостатком смешанной теории международного коммерческого арбитража можно считать отсутствие четкого видения границ материально-правового и процессуально-правового компонентов. Осуществленные попытки провести четкое разграничение между этими элементами (Дж. Роберт, Л.П. Ануфриева, В.М. Ануров и др.) приводят ученых к различным, а иногда даже противоположным результатам. Кроме того, это теория не всегда способна дать ответы для разрешения практических проблем.

Из рассмотренных подходов к определению природы арбитража и арбитражного соглашения более обоснованной, по нашему мнению, является смешанная теория. Она учитывает наибольшее количество тех особенностей и черт, которые имеет арбитраж как правовое явление. Если сделать вывод, что именно смешанная теория гораздо больше других отражает суть арбитража как средства разрешения спора, то на арбитражное соглашение должно распространяться общее учение о договорных обязательствах гражданского права в силу того, что арбитражное соглашение – это двусторонний или многосторонний акт (договор) субъектов гражданского права, в основании которого лежит свобода волеизъявления сторон и их юридическое равенство.

Наряду с этим предметом арбитражного соглашения являются процессуальные вопросы, а заключение арбитражного соглашения имеет определенные процессуальные последствия. Поэтому его можно считать гражданско-правовым соглашением только с учетом состава сторон и основания его заключения, а процессуально-правовым – с учетом его предмета и правовых последствий.

### Литература

1. Минаков А. И. Арбитражные соглашения и практика рассмотрения внешнеэкономических споров: моногр. / А. И. Минаков – М.: Юрид. лит., 1985. – 144 с.
2. Ануров В. Н. Юридическая природа международного коммерческого арбитража / В. Н. Ануров. Вопр. теории и практики. – М.: Проспект, 2000. – 200 с.
3. Гетьман-Павлова И.В. Международное частное право: учеб. / И. В. Гетьман-Павлова. – М.: Изд-во «Эксмо», 2005. – 562 с.
4. Цихоцкий А. В. Теоретические проблемы эффективности правосудия по гражданским делам: моногр. / А. В. Цихоцкий. – Новосибирск: Наука. Сибирское предприятие РАН, 1997. – 392 с.
5. Котельников А. Г. Правовая природа арбитражного соглашения и последствия его заключения. автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. юрид. наук / А. Г. Котельников. – Екатеринбург, 2008. – 29 с.
6. Ануров В. Н. Юридическая природа международного коммерческого арбитража / В. Н. Ануров. Вопр. теории и практики. – М.: Проспект, 2000. – 200 с. 8

*Для заметок*

---

---

**ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ МАТЕРИАЛОВ,  
ПОСТУПАЮЩИХ В РЕДАКЦИЮ ЖУРНАЛА  
«ЭКОНОМИКА, СОЦИОЛОГИЯ И ПРАВО»**

*Уважаемые авторы!*

Все присланные Вами статьи должны быть оформлены в соответствии с данными требованиями.

1. Рекомендуемый объем материалов:

от 2 (≈4000 знаков включая пробелы) машинописных страниц  
до 20 (≈40000 знаков включая пробелы) машинописных страниц.

2. Материалы предоставляются в следующем виде:

- в редакторе Microsoft Office Word;
- шрифт «Times New Roman»;
- основной текст – кегль 14;
- интервал 1,5;
- верхнее и нижнее поля – 2,5 см; левое поле – 3 см, правое поле – 1,5 см;
- отступ (абзац) – 1,25 см.

3. Порядок расположения (структура) текста:

- фамилия и инициалы автора (жирным шрифтом, по центру);
- название статьи (заглавными буквами, жирным шрифтом, по центру);
- сведения об авторе (ученое звание, ученая степень, место работы/учебы);
- адрес электронной почты (по желанию автора);
- основной текст статьи;
- литература (источники).

4. Оформление сносок:

- сноски (на литературу) печатаются внутри статьи в квадратных скобках после цитаты, (сначала указывается номер источника, а затем, после запятой – номер страницы; см. пример оформления сносок);
- сноски на несколько источников с указанием страниц разделяются между собой точкой с запятой.

*Примеры оформления сносок и ссылок:*

- сноска на один литературный источник с указанием страниц: [3, 121];
- сноски на разные литературные источники с указанием страниц: [6, 56; 12, 58].

5. Все статьи присылаются на e-mail редакции **naukaplus@bk.ru**

Более подробную информацию Вы можете узнать  
на сайте издательства [www.naukaplus.ru](http://www.naukaplus.ru)

---

---

Научное издание

# **ЭКОНОМИКА, СОЦИОЛОГИЯ И ПРАВО**

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ

*МАТЕРИАЛЫ*

*XVIII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ  
«ЭКОНОМИКА, СОЦИОЛОГИЯ И ПРАВО: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»*

9-10 октября 2014 г.

---

Главный редактор – А.Н. Зотин  
Подписано в печать 22.10.2014 г. Выход из печати 15.11.2014 г.  
Формат 60х90/8. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.  
Усл. печ. л. 12. Тираж 100 экз. Заказ 100.  
Отпечатано в типографии «Литера».  
Издатель «Институт Стратегических Исследований».  
Цена свободная.