

МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

**ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ
И МЕНЕДЖМЕНТА**

Новосибирск, 2012 г.

УДК 33.07
ББК 65
Т 33

Т 33 «Тенденции развития экономической науки и менеджмента»:
материалы международной заочной научно-практической
конференции. (23 января 2012 г.) — Новосибирск: Изд. «ЭКОР-
книга», 2012. — 146 с.

ISBN 978-5-8561-8253-7

Сборник трудов международной заочной научно-практической конференции «Тенденции развития экономической науки и менеджмента» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной экономики и менеджмента.

Данное издание будет полезно аспирантам, студентам, исследователям в области практической экономики и менеджмента и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития данного направления науки.

ББК 65

ISBN 978-5-8561-8253-7

Оглавление

Секция 1. PR и реклама	7
ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	7
Строкова Екатерина Владимировна Гарипов Роберт Ильизаревич	
Секция 2. Банковское и страховое дело	11
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В БАНКЕ (НА ПРИМЕРЕ «FINCOMBANK»)	11
Златова Светлана Ивановна	
КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	15
Сорокина Людмила Викторовна	
Секция 3. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	26
ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ	26
Шкарупелова Анна Сергеевна Трунина Валентина Федоровна	
Секция 4. Маркетинг	31
ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОСПРИЯТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ	31
Новикова Юлия Игоревна	
Секция 5. Правовое регулирование социально-экономических отношений	36
ВЛИЯНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА	36
Сорокина Людмила Викторовна	

Секция 6. Проблемы макроэкономики	47
СТРУКТУРА ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО МЕСТО В МАКРОЭКОНОМИКЕ Эргашева Лола Гайратжановна	47
Секция 7. Стратегический менеджмент	50
УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ЗНАНИЯМИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ Ибрагимов Эрнест Энверович	50
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ХОЛДИНГА Масунова Надежда Николаевна	54
РЕГУЛИРОВАНИЕ ДИСБАЛАНСА ЦЕЛЕВЫХ ХАРАКТЕРИСТИК РАЗВИТИЯ МЕТОДАМИ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ Шагеев Денис Анатольевич	59
Секция 8. Теория современного менеджмента	68
СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ Напойкина Екатерина Александровна	68
О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ СОВРЕМЕННОГО ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ Чернышев Дмитрий Андреевич	72
Секция 9. Теория управления экономическими системами	80
БИЗНЕС-ПРОЦЕСС В СИСТЕМЕ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ Вайцеховская Светлана Сергеевна Демиденко Надежда Алексеевна Свиридонова Марина Васильевна Фатина Людмила Олеговна	80

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ УПРАВЛЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОМПЛЕКСНОГО МЕТОДА РАСЧЕТА СЕТЕВЫХ МОДЕЛЕЙ Мандыч Ирина Александровна Сухорукова Светлана Михайловна	85
АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ АГЕНТОВ В СИСТЕМЕ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ Саркисов Виген Геннадьевич	89
МОДЕЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ ОБ ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ Стебеняева Татьяна Викторовна Григорьев Петр Владимирович	93
Секция 10. Управление проектами	99
ИССЛЕДОВАНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК РИСКА Рахметулина Жибек Берлибековна	99
Секция 11. Финансы и налоговая политика	103
ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ Гладько Елена Анатольевна	103
Секция 12. Экономика и управление качеством	109
ПАЦИЕНТЫ, КАК УЯЗВИМАЯ ГРУППА ПРИ ОКАЗАНИИ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ Гончарова Анна Рустэмовна	109
МНОГОФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ОКАЗАНИЕМ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ИЕРАРХИЧЕСКОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ Токарев Кирилл Евгеньевич	114
Секция 13. Экономические аспекты регионального развития	118
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Архипова Валентина Алексеевна	118

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ Зарубин Сергей Алексеевич	122
ФОРМЫ МЕЖФИРМЕННОГО СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ Макарова Ирина Викторовна	131
ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ Никулина Татьяна Алексеевна	137
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ Павлова Жанна Лукинична	142

СЕКЦИЯ 1.

PR И РЕКЛАМА

ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Строкова Екатерина Владимировна

*студент, Кафедра «Экономики, финансов и бухгалтерского учета»
ЧОУ ВПО «Южно–Уральский институт управления и экономики»,
г. Челябинск
E-mail: EkaterinaS174@bk.ru*

Гарипов Роберт Ильизаревич

*канд. экон. наук, зав. кафедрой «Экономики, финансов и
бухгалтерского учета» ЧОУ ВПО «Южно–Уральский институт
управления и экономики»
г. Челябинск*

Рассмотрим тесную взаимосвязь рекламы с экономическим кризисом. Экономический кризис — серьезные нарушения в обычной экономической деятельности. Одной из форм проявления кризиса — это систематическое, массовое накопление долгов и невозможность их погашения в разумные сроки. Причину экономических кризисов часто усматривают в нарушении равновесия между спросом и предложением на товары и услуги.

Основные виды:

1. Кризис недопроизводства, вызывается внеэкономическими причинами и связан с нарушением нормального хода воспроизводства под влиянием стихийных бедствий или политических действий (различных запретов, войн и т. п.)

2. Кризис перепроизводства характеризуется наличием большого количества товаров, которые превышают спрос потребителей. Он возникает из-за не выявления совокупного спроса и невозможности в условиях свободного рынка планирования совокупного производства. В итоге для конкретного производителя обычно неизвестно, чего и сколько нужно рынку.

При кризисе недопроизводства покупатель приобретает все товары, которые может себе позволить, т. к. на рынке представлен маленький ассортимент продуктов потребления.

При кризисе перепроизводства покупатель более разборчив в выборе товаров, т. к. у него есть большой выбор.

Следствием экономического кризиса является уменьшение реального валового национального продукта, массовые банкротства и безработица, снижение жизненного уровня населения. Соответственно меняется политика предприятий по продвижению своей продукции, что в частности проявляется в рекламной деятельности.

На протяжении нескольких лет регулярно проводится мониторинг потребительского поведения, в ходе которого изучаются вопросы, определяющие отношение россиян к условиям приобретения, цене, престижу, качеству товаров и услуг, его предпочтения при покупке и особенности ее совершения, отношение к рекламе и другие аспекты.

Так, за годы исследования привычки и стили потребления россиян претерпели значительные изменения, и вектор этих изменений направлен в сторону цивилизованного потребления. Больше внимание уделяется сервису, формату магазина, качеству товара. Все больше людей осуществляют закупки на автомобиле. Все большее значение приобретают такие факторы как расположение магазина, ассортимент, наличие парковки, возможности рассчитываться кредитной картой.

Сравнительные исследования показывают, что по привычкам потребления россияне приближаются к покупателям в западных странах, а в чем-то, например, в предпочтениях престижных и брендовых товаров, даже опережают европейцев.

Один из основных аспектов покупательских привычек населения — выбор магазина. Все больше россиян предпочитает делать покупки в магазинах нового формата: гипер- и супермаркетах. Пока такие предпочтения сохраняются, хотя, исследования показывают, в условиях кризиса люди собираются менять форматы магазинов.

Местоположение (близость от дома), цены и ассортимент являются главными факторами выбора магазина.

Основным фактором покупательского поведения пока остается цена, хотя его значение относительно уменьшается. В 2010 году 48 % [2, с. 1] покупателей заявили, что они готовы ради поиска более выгодных цен ходить по нескольким магазинам. Но, если мы посмотрим на динамику, то увидим, что их доля снизилась на 14 % с 2009 г. То есть все больше людей, даже, несмотря на цену готовы совершать покупки в одном месте.

Торговля через интернет пока не составляет конкуренцию рознице. В 2010 г. только 10 % россиян заявили, что их привлекает такой способ шопинга.

Сильно меняется «техника» осуществления покупок. Пока еще большинство респондентов ходят за покупками пешком, но доля «автомобилизированных» покупателей неуклонно растет, и в прошлом году она составила 20 %.

По данным исследований, современный российский потребитель, в основном, выбирает товар рационально или как минимум стремится к этому, но в момент реальной покупки часто руководствуется традициями и эмоциональными мотивами. Например, значительная доля покупателей (42 % в декабре 2010 г.) заявили, что ходят по магазинам со списком, но в то же время 44% говорят, что осуществляют покупки спонтанно.

В задачи рекламы входит информировать, убеждать, напоминать потребителю о продукте. Ее основная черта — прямое, неличностное обращение к целевой аудитории. PR же помогает достичь гармонии в восприятии потребителем компании и ее деятельности путем построения диалога с общественностью, что является ключевым фактором в укреплении важного нематериального актива компании — ее репутации.

Совместное использование рекламы и PR необходимо для повышения эффективности маркетинговых коммуникаций. Сегодняшний потребитель остается равнодушным ко многим рекламным сообщениям. Поэтому рекламодатели ищут пути продвижения товара, позволяющие преодолеть барьер потребительского скептицизма и недоверия.

При этом значение имеет не медиа-носитель, а только форма подачи сообщения. Какие бы инструменты не использовал коммуникатор, сведения о появлении нового продукта, качестве, цене товара, уровне обслуживания так или иначе интегрируются в уме покупателя, у него формируется общее представление о товаре.

В условиях финансово — экономического кризиса многие рекламодатели были вынуждены сократить свои рекламные расходы, однако они по-прежнему остаются достаточно высокими и составляют значительную часть стоимости любого товара или услуги. За последние десять лет рекламные расходы увеличились на 28 %. При этом динамика рекламных расходов отличается по разным странам. Так, в Китае рекламный бизнес вырос в 16 раз, что позволило ему выйти на 3-е место в мире по объемам рекламных затрат. В европейских странах темпы прироста рекламных расходов относительно небольшие. Лидером по рекламным затратам являются США с долей около 40 % мирового рекламного бюджета. При этом более половины компаний в первой сотне крупнейших рекламодателей являются американскими.

Наша страна показала рост рынка рекламы в 16 % в 2010 г., обеспечив такой необходимый стимул для рекламной отрасли после кризисного 2009 г. Помимо уже упомянутого роста рынка рекламы России в 2011 г. Сохранится положительная динамика развития рынка.

В мировой рекламе прогнозируется выход России на общее 11-е место по уровню расходов на рекламу в 2011 г. [2, с. 2]

В наше время реклама является неотъемлемой частью нашей жизни. Большинство покупателей пользуются именно рекламой в выборе товаров ежедневного потребления. В состоянии кризиса потребности покупателей не меняются, однако их бюджет уменьшается. В связи с этим покупатель переходит к более недорогим товарам, которые он ранее не приобретал. Среди таких товаров, как и среди привычных для покупателя ранее, безусловно, есть выбор. Поэтому среди производителей, мало раскрученных и недорогих товаров во время кризиса, нарастает конкуренция.

Во время кризиса основная проблема рекламодателя привлечь покупателя именно к своему товару качественной рекламой.

Покупатель прекрасно понимает что значительная часть цены товара, который он приобретает, составляют затраты на рекламу. Поэтому все большим спросом, тем более в кризис, начинают пользоваться товары, не имеющие рекламной накрутки в цене.

Во время финансового кризиса внимание покупателя можно считать обостренным. Производители и рекламодатели исходя из этого делают акцент на чем-либо и даже в сложных ситуациях могут таким образом улучшить состояние предприятия.

Покупателю во время кризиса стоит расширить свой кругозор при покупке привычных для него товаров.

Покупатель приобретает более дешевые товары во время кризиса в целях экономии своего бюджета. Таким образом срабатывает эффект замещения привычных товаров более доступными.

Список литературы:

1. Горленко О. В. Тенденции развития рекламного рынка в России и за рубежом [Текст] / О. В. Горленко // Маркетинг в России и зарубежом. — Москва: 2011. — № 5. — С. 25—27.
2. Жихаревич М. Е. Современный менеджмент и государственное управление [Текст] / М. Е. Жихаревич.// Тр. Псковского политех. ин-та. — СПб — Псков, 2001. — № 5. — С. 123—124.
3. Кислов В. Л. Причины кризиса// [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ekon-krizis.narod.ru/prichini.htm>
4. Мескон М. Х. Основы менеджмента [Текст] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. — М.: Дело, 1999. — 800 с.
5. Прохоренко А. И. Оптимистическая трагедия брендинга в период финансового кризиса [Текст] / А. И. Прохоренко// Реклама. Теория и практика. — Москва: 2008. — № 6. — С. 34—37
6. Соколов В. Г. Влияние кризиса на потребительские привычки россиян//[электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.russianelectronics.ru/leader-r/news/26689/doc/35427>

СЕКЦИЯ 2.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В БАНКЕ (НА ПРИМЕРЕ «FINCOMBANK»)

Златова Светлана Ивановна

ст. преподаватель, мастер экономики,

Комратский Государственный Университет, г. Комрат,

Республика Молдова

E-mail: svetlanazlatova@mail.ru

Банковская отрасль является одной из наиболее сложных в плане конкуренции, рисков и регуляторного контроля. Банковская деятельность подвержена рискам. Риски образуются в результате отклонения действительных данных от оценки сегодняшнего состояния и будущего развития. В экономической литературе встречаются многочисленные классификации банковских рисков в зависимости от элементов, положенных в основу классификации [1, с. 365].

Кредитные операции коммерческих банков являются одним из важнейших видов банковской деятельности. На финансовом рынке кредитование сохраняет позицию наиболее доходной статьи активов кредитных организаций, таким образом, был и остается основным видом банковского риска. Кредитный риск представляет собой риск невыполнения кредитных обязательств перед кредитной организацией третьей стороной. Опасность возникновения этого вида риска существует при проведении ссудных и других приравненных к ним операций, которые отражаются на балансе, а также могут носить забалансовый характер [2, с. 30].

Степень кредитного риска зависит от большого числа факторов: экономической и политической ситуации в стране и регионе; степени концентрации кредитной деятельности в отдельных отраслях; банкротства заемщика; удельного веса новых клиентов, о которых банк не располагает информацией; диверсификации кредитного портфеля и др. Кроме того, эти факторы можно сгруппировать на внешние и внутренние. Факторы кредитного риска являются основными критериями его классификации. Выделяют кредитные риски зависимые или независимые от деятельности банка [2, с. 31].

Все эти факторы и их особенности должны быть учтены менеджерами банков. К типичным проблемам менеджмента банка в нашей стране можно отнести недостаточно глубокие принимаемые управленческие решения, неудовлетворительная работа кредитных, бухгалтерских, аналитических и аудиторских служб, некомпетентность работников. Несовершенный менеджмент сегодня связан в основном с издержками быстрого роста или сокращения деятельности коммерческого банка и количества работников. Эти проблемы свойственны и «FinComBank», в деятельности которого за последние три года наблюдалось колебание количества его представительств, и соответственно, числа работников (с 52 представительств в 2008 году до 29 в 2010). В первом случае банк сталкивается с недостатками централизованного управления, которое не в состоянии охватить все детали кредитного процесса.

Во втором случае резкое сокращение капитала коммерческого банка происходит в результате первоначальной недооценки со стороны банка общей суммы кредита и сроков их возврата. Кредитный портфель таких банков сформирован в основном из старых проблемных кредитов, так как выдавать новые кредиты в условиях общеэкономического спада опасно. Банк вынужден повысить требования к заемщикам. Поэтому необходимо налаживать и развивать работу менеджеров в банке, чтоб не допускать снижения прибыли банка, его финансового положения и как следствие потери рейтинга банка на кредитном рынке.

Вследствие того, что наибольшую часть прибыли банк получает благодаря проведению успешных активных операций, банку необходимо усилить работу по расширению круга заемщиков. Поэтому банку необходимо разрабатывать грамотную кредитную политику, в основу которой ставится привлечение новых клиентов и предоставление им услуг, которые удовлетворяли бы их потребности, и поддержание сбалансированности активов и пассивов по срокам, объемам и процентным ставкам. Но не стоит забывать и о процессе управлении кредитными рисками, который включает в себя систематический анализ кредитного портфеля и работу с проблемными кредитами. Регулярный анализ кредитного портфеля в системе управления банком позволяет выбрать вариант рационального размещения ресурсов, направление кредитной политики банка, снизить риск за счет диверсификации кредитных вложений и т. д. [3, с. 75].

С целью расширения кредитного потенциала «FinComBanku» необходимо активизировать свою кредитную политику. В связи с этим одним из приоритетных направлений работы банка должно стать постепенное наращивание кредитного портфеля путем проведения грамотной кредитной политики, направленной, в частности на расширение перечня кредитов, доступных клиентам, введение новых видов услуг для их удобства. Кредитная политика «FinComBank» должна учитывать потребности всех социальных и возрастных групп граждан —

работающих и пенсионеров, молодежи и людей среднего возраста, а также должна быть рассчитана как на малообеспеченные слои населения, так и на людей со средним и высоким уровнями дохода. В целях совершенствования кредитной политики «FinComBank» можно предложить привлечение в число своих клиентов молодое поколение, путем пополнения перечня услуг новыми видами кредитов, ориентированных на эту группу населения. Желательно было бы, что бы банк предлагал такие сроки кредитования, которые выделяли бы его от других банков. Конечно, эти мероприятия возможны только при проведении умелой политики привлечения ресурсов в банк. Одной из проблем банков Молдовы является низкий удельный вес долгосрочных источников, что в свою очередь сказывается на их активных операциях.

Неотъемлемой частью улучшения кредитного портфеля банка является диверсификация займов, что позволяет снижать риски неплатежа по кредитам, а также увеличивает число новых клиентов, которые будут заинтересованы в получении выгодного кредита. С каждым клиентом «FinComBank» должен стремиться устанавливать длительные партнерские отношения. С этой целью банк должен прогнозировать развитие потребностей клиентов, появление новых направлений банковского бизнеса, проводить маркетинговые исследования, разрабатывать и предлагать полный спектр банковских продуктов и услуг. Наряду с этим для проведения эффективного управления кредитным портфелем «FinComBank» необходимо уделить внимание тому, что сроки оборачиваемости кредитов должны быть увязаны со сроками депозитов.

Таблица 1.

Структура кредитов «FinComBank» за 2008—2010 гг.

Вид кредита	Число выданных кредитов			Сумма выданных кредитов, тыс. лей		
	2008 г	2009 г	2010 г	2008 г	2009 г	2010 г
Сельскохозяйственные кредиты	79	46	28	12797,5	20975,4	17724,6
Промышленные / коммерческие кредиты	228	262	105	70207,5	82529,2	73062,8
Кредит на недвижимость	36	12	16	11656,9	6138,9	14568,4
Потребительские кредиты	135	121	120	2178,1	3865,2	2900,5
Топливо-энергетические кредиты	—	5	—	—	6339,6	—
Прочие кредиты	226	269	347	50000	3966,4	21,9
Всего	704	715	616	146840	123814,7	108278,2

Рассматриваемая структура банка не изменялась в течение последних трех лет. Да и при желании самого банка это было бы невозможно, так как объем привлеченных средств банка сформирован в основном из краткосрочных депозитов, да и те с каждым годом сокращаются. Что касается объема кредитных операций банка, то практически по всем видам кредитов он имеет тенденцию к снижению. Связано это, прежде всего, с политической нестабильностью в стране, а это в свою очередь приводит к резким колебаниям процентных ставок и увеличению сумм выданных кредитов. Таким образом, банки становятся «заложниками» государственной политики.

Следует также отметить, что для банка и заемщиков большое значение имеет наличие информации. Банк может предоставлять исчерпывающую информацию о себе (о величине уставного капитала, собственных средствах, перспективах развития, итогах деятельности и т. д.), а вот заемщики не всегда предоставляют достоверную информацию. В 2008 году планировалось обязательное наличие кредитной истории заемщика в централизованной базе данных, как одного из способа сокращения кредитного риска. К сожалению, этот процесс в Молдове приостановлен. Таким образом, при разработке кредитной политики «FinComBank» следует руководствоваться определенными критериями ее оптимизации, среди которых можно выделить следующие:

- Взаимосвязь кредитных, депозитных и прочих операций банка для поддержания его стабильности, надежности и финансовой устойчивости;

- Диверсификация кредитов банка с целью минимизации рисков;
- Сегментация кредитного портфеля (по клиентам);
- Дифференцированный подход к различным группам клиентов;
- Конкурентоспособность банковских продуктов и услуг.

Таковы некоторые возможные пути совершенствования системы кредитования «FinComBank» и повышение ее роли в обеспечении его устойчивости. В заключении можно сказать, что каждый банк разрабатывает свою кредитную политику и строит свою систему кредитования, учитывая свою деятельность, учитывая фактор конкуренции со стороны других банков и инфляционные процессы, протекающие в экономике.

Список литературы:

1. Банковское дело. Учебник под ред. проф., академика РАЕН Е. Ф. Жукова, Н. Д. Эриашвили, д-ра экон. наук М: ЮНИТИ-ДАНА, 2007, 575 с.
2. Банковские риски. Учеб. пособие под ред. Проф. О. И. Лаврушина и д-ра экон. наук, проф. Н. И. Валенцовой, изд-во Кнорус, 2010, 232 с.
3. Основы банковского менеджмента, учеб. пособие под ред. проф. О. И. Лаврушина, М: Инфра-М, 1995, 140 с.

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Сорокина Людмила Викторовна
ассистент КубГАУ, г. Краснодар
E-mail: rus8europe@mail.ru

Малое и среднее предпринимательство (МСП) в экономике России является важным источником роста эффективности производства, насыщения рынка необходимыми товарами и услугами, повышения уровня жизни населения. В условиях рынка оно обеспечивает необходимую мобильность, глубокую специализацию и кооперацию, сравнительно быструю окупаемость, развитие здоровой конкуренции. Эта форма предпринимательской деятельности способствует обеспечению занятости населения, позволяет свободно реализовать деловой и творческий потенциал человека, иметь заработки для достойного образа жизни.

В соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» субъекты малого и среднего предпринимательства — хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными этим законом, к малым предприятиям, в т. ч. к микропредприятиям, и средним предприятиям. В Краснодарском крае отношения в этой сфере регулируются законом № 1448-КЗ от 04.04.2008 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае».

В 2010 г. количество субъектов МСП, действовавших на территории Краснодарского края, составляло 301,4 тыс. ед., или 106,7 % от уровня 2008 г. Быстрыми темпами увеличивалось количество субъектов, занимавшихся производством и распределением электроэнергии, газа и воды, добычей полезных ископаемых, операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг. В абсолютном значении наибольший прирост произошел среди субъектов, занимавшихся торговлей, ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий, предметов личного пользования (таблица 1).

Таблица 1.

Количество субъектов МСП в Краснодарском крае [2]

Показатель	Количество субъектов, ед.			2010 г. в % к 2008 г.	Измене- ния (+,-), ед.
	2008 г. отчёт	2009 г. отчёт	2010 г. оценка		
Всего субъектов МСП	282521	302682	301400	106,7	18879
В т. ч. по видам экономической деятельности: сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	18132	19194	19219	106,0	1087
добыча полезных ископаемых	257	296	312	121,4	55
обрабатывающие производства	12408	13529	13559	109,3	1151
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	221	278	289	130,8	68
строительство	17924	19716	19739	110,1	1815
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	151979	160259	159340	104,8	7361
гостиницы и рестораны	19221	20431	19788	102,9	567
транспорт и связь	15865	17180	17255	108,8	1390
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	14889	17514	17552	117,9	2663
прочие виды деятельности	31625	34285	34347	108,6	2722

В 2010 г. в Краснодарском крае численность работников субъектов МСП составляла 701438 человек или 106,5 % от уровня 2008 г. Быстрыми темпами увеличивалась численность работников организаций, занимавшихся добычей полезных ископаемых, сельским хозяйством, охотой, рыболовством, транспортом и связью, производством и распределением электроэнергии, газа и воды. В абсолютном значении наибольший прирост численности работников (15892 человека) отмечен в организациях, занимавшихся сельским

хозяйством, охотой и рыболовством. Данный показатель может свидетельствовать о продуктивности реформ, проводимых в АПК (таблица 2). Снижение численности работников произошло лишь в организациях гостиничного и ресторанного бизнеса.

Таблица 2.

Численность работников субъектов МСП в Краснодарском крае [2]

Показатель	Средняя численность работников субъектов МСП, человек			2010 г. в % к 2008 г.	Изменение (+,-), человек
	2008 г. отчёт	2009 г. отчёт	2010 г. оценка		
Всего работников субъектов МСП	658347	676174	701438	106,5	43091
В т. ч. по видам экономической деятельности: сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	61637	72659	77529	125,8	15892
добыча полезных ископаемых	2495	2717	3342	133,9	847
обрабатывающие производства	98579	99462	101558	103,0	2979
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4149	4550	4835	116,5	686
строительство	81483	77374	81726	100,3	243
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	231592	235035	241345	104,2	9753
гостиницы и рестораны	50454	46860	48723	96,6	- 1731
транспорт и связь	29364	32532	34413	117,2	5049
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	53753	57197	58982	109,7	5229
прочие виды деятельности	44841	47788	48985	109,2	4144

Оборот субъектов МСП в 2010 г. составил 1163793 млн. руб., или 135,1 % от уровня 2008 г. Быстрыми темпами увеличивался оборот

организаций, занимавшихся торговлей, ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, строительством, гостиничным и ресторанным бизнесом, производством и распределением электроэнергии, газа и воды, сельским хозяйством, охотой, рыболовством. В абсолютном значении наибольший прирост оборота отмечен в организациях, занимавшихся торговлей, ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, строительством, гостиничным и ресторанным бизнесом, сельским хозяйством, охотой, рыболовством (таблица 3).

Таблица 3.

Оборот субъектов МСП в Краснодарском крае [2]

Показатель	Оборот субъектов МСП, млн руб.			2010 г. в % к 2008 г.	Изменение (+,-), млн руб.
	2008 г. отчёт	2009 г. отчёт	2010 г. оценка		
Субъекты МСП — всего	861549	999435	1163793	135,1	302244
В т. ч. по видам экономической деятельности: сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	47365	53656	64109	135,4	16744
добыча полезных ископаемых	2933	2320	3040	103,6	107
обрабатывающие производства	78515	70311	87713	111,7	9198
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2784	3031	3830	137,6	1046
строительство	91460	113171	128690	140,7	37230
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	512000	622834	723563	141,3	211563
гостиницы и рестораны	25892	32187	36269	140,1	40377
транспорт и связь	45212	44253	50532	111,8	5320
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	38752	40512	46308	119,5	7556
прочие виды деятельности	16636	17159	19739	118,7	3103

По данным портала www.smallbusinesses.ru представители малого и среднего бизнеса Краснодарского края выделяют следующие проблемы своего развития: дорогие кредиты, высокие налоги, частые проверки, рост цен на электричество, коррупцию, трудности подключения к инженерным сетям, сдерживание цен на «социальные» продукты, падение покупательского спроса. Также представители бизнеса недовольны часто меняющимися законами, ростом арендных ставок, подорожанием топлива (особенно это тяготит аграрные компании), давлением со стороны федеральных торговых сетей, нехваткой молодых кадров [3].

В долгосрочной краевой целевой программе «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае» на 2009—2012 годы» в качестве нерешённых проблем отмечены:

- дифференциация муниципальных образований края по уровню развития малого и среднего предпринимательства (МСП);
- недоступность банковского кредитования для вновь создаваемых малых предприятий и предпринимателей;
- недостаток финансовых ресурсов в местных бюджетах на развитие субъектов малого и среднего предпринимательства;
- недоступность консультаций для субъектов МСП;
- трудности при экспорте продукции субъектов МСП;
- низкий уровень спроса на продукцию субъектов МСП;
- недостаток квалифицированных кадров у субъектов МСП [1].

Банки на территории Краснодарского края активно кредитуют субъекты МСП, предлагая множество кредитных продуктов с различными условиями (процентные ставки, срок, вид обеспечения, сумма, пр.). Кредиты предоставляются на оплату таможенных пошлин и налогов, приобретение техники, оборудования, транспорта, недвижимости, погашение кредита, исполнение госзаказа, на участие в тендерах и аукционных торгах, кредиты «овердрафт», кредитные линии, пр.

Суммы кредитов, выдаваемых малым и средним предприятиям, варьируют в диапазоне от 50 тыс. до 700 млн. руб. Процентные ставки по кредитным продуктам колеблются от 5 до 27 %. На величину процентной ставки влияют срок и сумма кредита, его обеспеченность, форма получения.

Срок кредитования варьирует от 1 месяца до 15 лет. В качестве обеспечения принимается имущество организации, учредителя, руководителя, транспортные средства, приобретаемое имущество, техника, транспортные средства, гарантии третьих лиц,

поручительства, банковские гарантии, ценные бумаги, векселя банков, приобретаемая недвижимость, валютные ценности. Для некоторых кредитных продуктов обеспечение не требуется.

Многие банки помимо стандартных кредитных продуктов практикуют индивидуальный подход к заемщику. Клиенту может предлагаться более выгодная процентная ставка, либо может быть увеличен лимит кредитования, предложена нестандартная схема выплаты процентов по кредиту.

Несмотря на разнообразие кредитных продуктов, для многих МСП кредитные ставки остаются достаточно высокими. Поэтому в долгосрочной краевой целевой программе (ДКЦП) «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае» на 2009—2012 годы» предусмотрено субсидирование части затрат субъектов МСП на ранней стадии их деятельности, на уплату процентов по кредитам кредитных организаций, на уплату первого взноса при заключении договора лизинга, по лизинговым платежам, др. Объем финансирования мероприятий Программы — 1236671 тыс. руб., в т. ч. на развитие системы кредитования субъектов МСП 702850 тыс. руб. или 56,9 % от всего объема финансирования. Доля краевого бюджета в общем объеме финансирования — 46,5 %, а в объеме средств на развитие системы кредитования МСП — 23,9 % (таблица 4).

В рамках реализации Программы в 2010 г.:

- государственную поддержку получили 116 субъектов МСП, 1 сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив, 1 организация, управляющая деятельностью бизнес-инкубатора;
- создана некоммерческая организация «Револьверный фонд Краснодарского края» для поддержки субъектов МСП, являющихся производителями товаров, заключающих государственный или муниципальный контракт в соответствии с № 94-ФЗ от 21 июля 2005 г., путем предоставления софинансирования обеспечения исполнения контракта;
- проведен конкурс «Лучшие предприниматели Краснодарского края» за 2009 год, победителями которого стали 27 предпринимателей;

Таблица 4.

Объём финансирования мероприятий ДКЦП «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае» на 2009—2012 годы»

Наименование мероприятия	Объём финансирования, тыс. руб.					Доля краевого бюджета в объёме финансирования, %
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Всего	
Программа -всего	407221	116150	364150	349150	1236671	46,5
В т. ч. развитие системы кредитования МСП	376000	100	299750	27000	702850	23,9
Из них: субсидии Гарантийному фонду поддержки субъектов малого предпринимательства на осуществление его деятельности	251000	—	150000	—	401000	16,5
субсидирование части затрат СМП на уплату % по кредитам, полученным в кредитных организациях, и части затрат СМП по лизинговым платежам	125000	100	19750	27000	171850	41,8
субсидирование части затрат СМП на уплату первого взноса по лизингу	—	—	130000	—	130000	23,1

- 12 из 15 муниципальных программ поддержки и развития МСП по итогам конкурса получили софинансирование из краевого бюджета на реализацию своих муниципальных программ поддержки и развития МСП;

- 469 предпринимателей обучены на краткосрочных курсах повышения квалификации;
- некоммерческой организацией «Гарантийный фонд поддержки субъектов малого предпринимательства Краснодарского края» в 2010 г. предоставлены поручительства 62 субъектам МСП Краснодарского края на сумму 174,8 млн. руб., что позволило обеспечить выдачу им кредитных средств в банках на общую сумму 295,2 млн. руб.

В результате реализации Программы в 2010 г. по сравнению с 2008 г. объем инвестиций в основной капитал МСП вырос на 7,6 %, объем производства товаров и оказываемых услуг предпринимателями без образования юридического лица — на 21,4%.

По данным Банка России за 2009—2011 гг. объем кредитования субъектов МСП в рублях вырос на 2311999 млн. руб. (таблица 5), в т. ч. индивидуальных предпринимателей — на 275684 млн. руб., задолженность по предоставленным кредитам — на 1077200 млн. руб., просроченная задолженность — на 136731 млн. руб.

Таблица 5.

Сведения о кредитах, предоставленных субъектам МСП [5]

Показатель	Сумма на 1 ноября, млн руб.			Изменения (+,-)
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	
Предоставлено кредитов	2311242	3471006	4623241	2311999
Из них индивидуальным предпринимателям	162418	318904	438102	275684
Задолженность по предоставленным кредитам	2449199	2909981	3526399	1077200
Из них индивидуальным предпринимателям	253317	286017	385613	132296
Просроченная задолженность по предоставленным кредитам	171856	273457	308587	136731
Из них индивидуальным предпринимателям	19450	26816	27240	7790

Объем кредитования субъектов МСП в иностранной валюте и драгоценных металлах за 2009—2011 гг. вырос на 14363 млн. руб. (таблица 6), в т. ч. индивидуальных предпринимателей — на 538 млн. руб., задолженность по кредитам в иностранной валюте и драгоценных металлах — на 27246 млн. руб. Просроченная задолженность сократилась на 1232 млн. руб.

Таблица 6.

**Сведения о кредитах, предоставленных субъектам МСП
в иностранной валюте и драгоценных металлах [5]**

Показатель	Сумма на 1 ноября, млн руб.			Изменения (+,-)
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	
Предоставлено кредитов	131253	221242	145616	14363
Из них индивидуальным предпринимателям	2176	2011	2714	538
Задолженность по предоставленным кредитам	185099	253900	212345	27246
Из них индивидуальным предпринимателям	6139	5946	6294	155
Просроченная задолженность по предоставленным кредитам	12884	16830	11652	- 1232
Из них индивидуальным предпринимателям	240	431	501	261

Для формирования благоприятных условий развития МСП, расширения доступа субъектов МСП и организаций инфраструктуры поддержки субъектов МСП к кредитным и иным финансовым ресурсам в Краснодарском крае действует некоммерческая организация «Гарантийный фонд поддержки субъектов малого предпринимательства Краснодарского края», Совет по развитию предпринимательства при главе администрации (губернаторе) Краснодарского края.

Информация об активах Фонда по состоянию на 12.11.2011 г. приведена в таблице 7 [6]. Это депозиты сроком 2 года, размещенные в банках Краснодарского края.

Таблица 7.

Активы Фонда по состоянию на 12.11.2011 г.

№ п/п	Наименование банка	Сумма денежных средств, млн руб.	Срок действия депозитного договора	Доходность по депозитному договору, %
1	ОАО «Краснодарский краевой инвестиционный банк»	42	08.11.2010-12.11.2012	10,0
2	ОАО «Краснодарский краевой инвестиционный банк»	12	08.11.2010-12.11.2012	10,0
3	Банк «Первомайский» (ЗАО)	85	27.04.2010-27.04.2012	12,75
4	ЗАО КБ «Кедр»	50	14.12.2010-14.12.2012	9,6
5	ОАО «Балтийский Инвестиционный Банк»	16	27.04.2010-27.04.2012	10,5
6	ОАО «Балтийский Инвестиционный Банк»	13	08.11.2010-03.11.2012	9,6
7	ЗАО КБ «Кедр»	10	08.11.2010-08.11.2012	9,2
8	ОАО «Краснодарский краевой инвестиционный банк»	35	15.03.2011-18.03.2013	9,5
9	ОАО «Краснодарский краевой инвестиционный банк»	3	14.03.2011-18.03.2013	9,5
10	Банк «Первомайский» (ЗАО)	6	14.03.2011-14.03.2013	9,5
11	НБ «ТРАСТ» (ОАО)	30	03.08.2011-04.08.2013	10,0
12	НБ «ТРАСТ» (ОАО)	10	03.08.2011-04.08.2013	10,0
13	НБ «ТРАСТ» (ОАО)	40	12.11.2011-14.11.2013	9,6
14	АКБ «Инвестторгбанк» (ОАО)	80	12.11.2011-13.11.2013	10
ИТОГО		432	x	x

Советом по развитию предпринимательства при главе администрации (губернаторе) Краснодарского края рекомендовано:

- разработать правовые акты о создании рабочей группы при Совете по развитию предпринимательства для решения вопросов кредитования МСП с приглашением финансовых организаций;
- дополнить долгосрочную краевую целевую программу «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае» на 2009—2012 годы», мероприятием, предусматривающим отбор СМП и выплату субсидий для возмещения части затрат СМП на ранней стадии их деятельности за счет средств местного и краевого бюджетов муниципальными образованиями края;
- разработать и внедрить на официальном интернет — портале «Малое и среднее предпринимательство Краснодарского края» программу дистанционного обучения предпринимателей;
- проанализировать структуру экспорта-импорта Краснодарского края и оценить влияние вступления России в ВТО на эти показатели и расходные ограничения по поддержке субъектов МСП.

Список литературы:

1. Гарантийный фонд поддержки субъектов малого предпринимательства Краснодарского края. О фонде. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gfkuban.ru/aboutf.html>
2. Об утверждении долгосрочной краевой целевой программы «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае» на 2009—2012 годы»: Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 5.03.2009 г. № 150.
3. Основные показатели малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://mbkuban.ru/useful3.html>
4. Поиск по кредитам для малого и среднего бизнеса: Информационный портал. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.banki.ru/products/businesscredits/search/?currency=574&amount=&term=&busLifetimeFrom=&withRequestForm=on®ion=%CA%F0%E0%F1%ED%EE%E4%E0%F0 &show=all&curcount=all&go=>
5. Проблемы развития малого бизнеса в России. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://smallbusinesses.ru/content/17/5/>
6. Сведения о кредитах, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства // Бюллетень банковской статистики № 12(223). 2011. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs_1112r.pdf

СЕКЦИЯ 3.

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ

Шкарупелова Анна Сергеевна

*студентка, Волгоградский Государственный Технический
Университет,
г. Волгоград*

E-mail: anna_sunlight@mail.ru

Трунина Валентина Федоровна

кандидат социологических наук, доцент ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: ValentinaFedorovna2011@ya.ru

Российский закон «О национальной платежной системе» содержит следующее определение электронных денежных средств — это денежные средства, которые предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа. При этом не являются электронными денежными средствами денежные средства, полученные организациями, осуществляющими профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, клиринговую деятельность и (или) деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами и осуществляющими учет информации о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета в соответствии с законодательством, регулирующим деятельность указанных организаций [1].

Термин «электронные деньги» является относительно новым и часто применяется к широкому спектру платежных инструментов, которые основаны на инновационных технических решениях. Следствием этого является отсутствие единого, признанного в мире определения электронных денег, которое бы однозначно определяло их экономическую и правовую сущность.

Электронным деньгам свойственно внутреннее противоречие — с одной стороны они являются средством платежа, с другой — обязательством эмитента, которое должно быть выполнено в традиционных неэлектронных деньгах. Такой парадокс можно пояснить с помощью исторической аналогии: в свое время банкноты тоже рассматривались, как обязательство, которое подлежит оплате монетами или драгоценными металлами. Очевидно, что с течением времени, электронные деньги будут являться одной из разновидностей формы денег (монеты, банкноты, безналичные деньги и электронные деньги). Так же очевидно, что в будущем центробанки будут производить эмиссию электронных денег, так же как сейчас чеканят монету и печатают банкноты.

Распространённым заблуждением является отождествление электронных денег с безналичными деньгами.

Все чаще стали появляться сообщения о хищениях электронных денег, безопасность использования которых, как оказалось, достаточно неполноценна.

Во-первых, речь идет о системе рисков, с которыми связывается каждый владелец электронного кошелька. Она зависит от способа хранения электронной валюты и технологий переноса информации. Владельцев электронных кошельков, прежде всего, волнуют, как решаются операционные риски, то есть риски связанные со сбоем в системе платежей. Несмотря на то, что человеческий фактор при функционировании электронных денег сводится к минимуму, опасения, связанные с операционными рисками, вызывает именно он. Ошибки на этом уровне ведут к финансовым потерям. А нарушения в системе безопасности в электронных кошельках способствуют возникновению проблем на уровне каждой стороны — участника.

Значительное место занимает также факт мошенничества, связанный с использованием электронных денег. Опасны изменения сведений об электронном кошельке при оплате услуг во всемирной паутине, несанкционированный отказ от оплаты предоставленной услуги, совершение операций под чужим именем.

Если говорить о проблемах внедрения, которые тоже существуют, то можно сообщить следующее.

Центральные банки большинства государств весьма настороженно относятся к развитию электронного денежного обращения. Основную угрозу они видят в неконтролируемой эмиссии, а также в риске большого количества возможных злоупотреблений.

Существует много спорных вопросов касательно внедрения электронных денег. Введение электронных валют вызывает ряд вопросов, таких как принципиально не решённые проблемы по сбору налогов, обеспечения эмиссии, отсутствия стандартов обеспечения эмиссии и обращения, электронных нефинансовых денег, опасения об использовании электронных платежных систем для отмывания денег.

Для оборота электронных денег используются достаточно сложные технологии, и коммерческие банки не всегда хотят и способны самостоятельно развивать новые продукты.

Основными причинами нежелания банков развивать проекты, связанные с электронными деньгами, являются:

1. необходимость финансировать разработки, плодами которых могут пользоваться конкуренты;
2. трудности кооперации с другими банками с целью разделить затраты на инновационные разработки;
3. каннибализация уже существующих банковских продуктов новыми;
4. отсутствие квалифицированных специалистов в собственном штате;
5. неуверенность в надёжности аутсорсеров.

На фоне проблем с реализацией проектов «электронных денег» коммерческими банками на рынке появляется множество мелких проектов и стартапов, основными проблемами которых на данный момент являются:

1. крайне малый размер реального рынка «электронных денег»;
2. приоритетная ориентированность законодательств в области платёжных систем на банковскую отрасль;
3. неготовность регуляторов пустить на рынок платёжных систем компании-«не банки»;
4. большое количество конкурирующих и плохо ориентированных на своих потребителей технологий и отсутствие стандартов.

Несмотря на то, что электронная наличность потенциально обеспечивает достаточно много положительных эффектов, таких как удобство использования и конфиденциальность, меньшие сопутствующие сборы, новые возможности для бизнес-сообщества с переносом финансово-экономической активности в Интернет,

существует много спорных вопросов касательно внедрения электронных денег [2, с. 51].

Также создание и эксплуатация электронных валют вызывает ряд дополнительных вопросов, связанных с налогообложением и вопросами процедур отмывания денег. Также многие государства волнует проблема конфиденциальности и возможной утечки персональных данных своих граждан.

При использовании электронных денег могут появиться и негативные макроэкономические эффекты: такие как нестабильность обменного курса, нехватка реального денежного обеспечения. То есть может появиться вероятность того, что количество виртуальных денег в какой-то момент превзойдет количество реальных денег.

Также проблемы с использованием электронных денег могут возникнуть из-за их ликвидности, выраженной в стоимости реальных деньгах, а также с обязательствами, которые накладываются на эмитента (аналогично проблемам, которые возникают при использовании ценных бумаг).

Угроза скрывается также в программном обеспечении системы держателя электронных денег. При повреждении она может быть подвержена вирусам и другим нападениям «извне». То же самое касается и использования непопулярных и малораспространенных электронных систем: обман может наступить при проведении операций и коснуться функционирования системы электронных денег, ликвидировав все имеющиеся средства. Самым опасным считается, однако, риск проникновения злоумышленников в систему E-money. Применяя современные технологии, мошенники могут не только «огрбить» владельца электронного кошелька, но и фальсифицировать Интернет средства [1, с. 120].

Недостатки электронных денег:

1. отсутствие устоявшегося правового регулирования, — многие государства ещё не определились в своем однозначном отношении к электронным деньгам;

2. несмотря на отличную портативность, электронные деньги нуждаются в специальных инструментах хранения и обращения;

3. как и в случае наличных денег, при физическом уничтожении носителя электронных денег, восстановить денежную стоимость владельцу невозможно;

4. отсутствует узнаваемость — без специальных электронных устройств нельзя легко и быстро определить, что это за предмет, сумма и т. д.;

5. средства криптографической защиты, которыми защищаются системы электронных денег, ещё не имеют длительной истории успешной эксплуатации;

6. теоретически, заинтересованные лица могут пытаться отслеживать персональные данные плательщиков и обращение электронных денег вне банковской системы;

7. безопасность (защищенность от хищения, подделки, изменения номинала и т. п.) — не подтверждена широким обращением и беспроблемной историей;

8. теоретически возможны хищения электронных денег, посредством инновационных методов, используя недостаточную зрелость технологий защиты.

Мошенничество, существующее в традиционной системе платежей, вероятно, будет существовать в предлагаемых системах будущего. Вопрос обеспечения безопасности и конфиденциальности расчетов с использованием электронных денег может быть эффективно решен посредством разработки специального законодательства и выработки единых стандартов осуществления безопасных расчетов.

Решение этих проблем требует времени и немалых усилий. Во-первых, нужно использовать защищенные устройства, кодировку информации и идентификацию пользователя. Во-вторых, следует работать над постоянным обновлением используемых баз и ограничений в применении E-money. В-третьих, нужно создать определенную законодательную основу и следить за порядком использования и обработки, данных пользователя. Так или иначе, работа в этом направлении уже ведется, и не исключено, что через некоторое время, безопасность использования электронных денег будет гораздо выше, чем сейчас.

Список литературы:

1. Банковское дело: Учебник/Под ред. О. И. Лаврушина. — М.: Финансы и статистика, 2004. 120 с.
2. Пластиковые карточки в России. Сборник. Сост. А. А. Андреев, А. Г. Морозов, Д. А. Равкин. М.: Банкцентр. 2003.с. 51.
3. Пункт 18 статьи 3 Федерального закона Российской Федерации № 161-ФЗ г. «О национальной платежной системе» от 27 июня 2011 года.

СЕКЦИЯ 4.

МАРКЕТИНГ

ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОСПРИЯТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

Новикова Юлия Игоревна

соискатель, ЮИМ, г. Краснодар

E-mail: bratsk_home@mail.ru

В конце XX — начале XXI века получила формирование современная концепция интегрированных маркетинговых коммуникаций, теоретико-методологической предпосылкой которой является идея сбалансированности и скоординированности возможных форм и приемов коммуникаций в рамках общей принятой маркетинговой стратегии взаимодействия торговой компании с потребителя, клиентами, образующая достижение результативных воздействий на них, образующего эффект интеграции процессов восприятия информации об услугах, товарах, проектах, ценах, конкурентах и новых игроках на рынке.

Компания, становясь субъектом товарно-денежных отношений в национальной экономике, обладая полной экономической самостоятельностью в производственно-коммерческой деятельности, организации промышленности должны формировать систему управления, которая может обеспечить им необходимую степень эффективности функционирования, конкурентоспособности и устойчивого положения на рынке.

Торговая компания — это открытая система, которая может функционировать при условии усиленного взаимодействия с внешней средой. К факторам внутренней среды торговой компании относят: политические, экономические, международные, научно-технические и демографические факторы.

Основным политическим фактором, влияющим на деятельность торговой компании является законодательная база, регулирующая предпринимательскую деятельность (Федеральный закон

«О лицензировании отдельных видов деятельности» [5], Федеральный закон «О сертификации продукции и услуг», закон устанавливает правовые основы обязательной и добровольной сертификации продукции, услуг и иных объектов в Российской Федерации, а также права, обязанности и ответственность участников сертификации [2]. «Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности», регламентирует права и обязанности по ведению предпринимательской деятельности [1]).

К основным экономическим факторам относятся рост и спад промышленного производства, уровень инфляции, колебания курса валют дружеских государств, система кредитования, предложение и спрос на рынке, платежеспособность населения, уровень безработицы, темпы роста отраслей, динамика развития рынка и его насыщенность, инвестиционная и налоговая политика, политика в области заработной платы и цен, темпы роста экономики страны и отрасли, внешнеторговые барьеры, таможенная политика [7].

Ценовая политика подразумевает определение ценовой стратегии поведения компании на целевом рынке на длительную перспективу и ценовая ориентация на более короткую относительно каждой группы товаров и конкретных сегментов рынка. Ценовая политика позволяет трансформировать ценовую составляющую конкурентоспособности товара и установить ценовой предел в зависимости от потребностей рынка, фаз жизненного цикла товара и других факторов.

Коммуникационная политика или политика продвижения представляет собой планирование и формирование комплекса мероприятий, направленных на продвижение товара на рынок, для этого осуществляются рекламные мероприятия, PR, личные продажи, стимулирование сбыта, предпродажное и послепродажное обслуживание.

Новым понятием в маркетинге является культура потребления. Выделяют два аспекта потребительской культуры: когда потребитель решает, что потреблять и как потреблять. В вопросе «что потреблять», создаются образы, которые ассоциируются с товаром, при этом товар имеет одинаковые потребительские качества с другими товарами, товар может нести эмоциональную ценность и выгоду. Культура потребления спиртосодержащих напитков в настоящее время приобретает особую актуальность. В 2011 г. в г. Москва было подписано соглашение «О совместной работе по продвижению культуры потребления пива и о принятии дополнительных мер по контролю соблюдения законодательного запрета на продажу пива несовершеннолетним» [4]. Также существует законодательная основа

по потреблению спиртных напитков. ФЗ РФ «Об ограничениях розничной продажи и потребления (распития) пива и напитков, изготавливаемых на его основе» [3].

Доминирующим фактором, влияющим при разработке интегрированных маркетинговых коммуникаций, является дуальный коммуникационный подход к формированию отношений с торговой точкой и конечным потребителем. К таким факторам относят: штат компании (торговые представители, мерчендайзеры), активность конкурентов, ценовая политика, социальная обстановка, коммуникационная политика, культура потребления, представленность в торговых точках, торговая марка.

Торговый представитель — это промежуточное звено между компанией-поставщиком и торговыми точками. Торговый представитель участвует в развитии уже существующей клиентской базы и активном поиске новых клиентов для компании, продвигает продукцию своей компании на вверенной ему территории, принимает участие в сборе и обработке заказов, отслеживании сроков и сумм оплаты. Партнерские отношения строятся по правилу: торговая компания — торговый представитель — торговая точка (табл. 6).

Таблица 6.

Функциональные обязанности элементов цепи: торговая компания — торговый представитель — торговая точка

№	звено в цепи: торговая компания — торговый представитель — торговая точка		
	Торговая компания	Торговый представитель	Торговая точка
1	предоставление тех. оснащения (коммуникаторы, мобильная связь)	установление контакта с торговой точкой;	своевременная оплата по долгovým обязательствам перед торговой компанией
2	предоставление договоров, актов	посещение торговых точек	соблюдение стандартов выкладки товара на полке
3	предоставление гарантий (поставки товара, заработной платы сотрудникам)	осуществление заказа товара	содержание торгового оборудования в чистом и исправном состоянии
4	обеспечение POSm-материалами (рекламные плакаты, ценники, муляжи)	отслеживание поставки товара	Предоставление информации о продажах торговому представителю
5	предоставление клиентской базы торговому представителю, поддержание ее развития	контроль сроков годности товара в торговой точке	выполнение обязательств по поддержанию ассортимента продукции торговой компании
6	соблюдение правил маркетингового договора*	контроль дебиторской задолженности	соблюдение правил маркетингового договора
7	своевременное предоставление счетов партнерам, информации об изменениях условий поставки товара, цены	контроль выкладки товара в торговой точке	выделять область работы для мерчендайзера торговой компании
8		ведение отчетности	предоставление технических средств и необходимой документации сотруднику торговой компании

Востребованность изучения факторов эффективности восприятия интегрированных маркетинговых коммуникаций на конкурентоспособность торговой компании обусловлено следующими факторами: необходимостью анализа законодательной основы предпринимательской деятельности, изучению функциональных обязанностей элементов цепи дуального канала коммуникаций, определение потребности активного реструктурирования системы интегрированных маркетинговых коммуникаций для выработки благоприятной среды обмена сообщениями между торговой компанией, сетевой торговой точкой, потребителем и активное изучение рыночно-инновационных преобразований российской экономики в целом, и деятельности конкретных торговых компаний, а также развитием маркетинговых коммуникаций.

Список литературы:

1. Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности. Указом Президента РФ от 24.12.1993 № 2288; Федерального закона от 30.11.1994 № 52-ФЗ
2. Закон о сертификации продукции и услуг. В ред. Федеральных законов от 27.12.1995 № 211-ФЗ, от 02.03.1998 № 30-ФЗ, от 31.07.1998 № 154-ФЗ, от 25.07.2002 № 116-ФЗ, с изм., внесенными Постановлением Конституционного Суда РФ от 22.11.2001 № 15-П
3. Консультант плюс. ФЗ «Об ограничениях розничной продажи и потребления (распития) пива и напитков, изготавливаемых на его основе». Электронный ресурс //
4. Редакция газеты Московский комсомолец. В России повысится культура потребления пива Москва 14 июнь 2011 г.
5. Федеральный закон от 08.08.2001 № 128-ФЗ (ред. от 29.12.2010) «О лицензировании отдельных видов деятельности» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2011)
6. Экономика предприятия: Учебник/Под ред. О. И. Волкова; Рос. Экономическая академия им. Г. В. Плеханова. М.: ИНФРА-М, 1997. — 414 с.

СЕКЦИЯ 5.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

ВЛИЯНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЛИЗИНГА

Сорокина Людмила Викторовна

ассистент КубГАУ, г. Краснодар

E-mail: rus8europe@mail.ru

В современном мире, когда не все хозяйствующие субъекты могут себе позволить приобрести средства производства за счёт собственных источников, растёт спрос на финансовую аренду (лизинг). В Российской Федерации за 2003—2010 гг. общая стоимость договоров финансового лизинга, заключённых лизинговыми организациями, выросла в 14,9 раз и составила в 2010 г. 447,0 млрд. руб., в т.ч. лизинга транспортных средств — 250,2; лизинга машин и оборудования — 186,2; лизинга зданий (кроме жилых) и сооружений — 10,5; лизинга скота — 0,1 млрд. руб.

В структуре общей стоимости договоров доля договоров лизинга транспортных средств возросла с 31,6 до 56,0 %, зданий (кроме жилых) и сооружений — с 2,0 до 2,4 %; доля договоров лизинга машин и оборудования уменьшилась с 66,4 до 41,6 %, скота — с 0,1 до 0,0 % (Таблица 1).

В разрезе федеральных округов 82,9 % общей стоимости договоров лизинга, заключённых в 2010 г., приходится на Центральный федеральный округ. По лизингу транспортных средств лидирует Центральный федеральный округ (88,3 % от общей стоимости договоров этой категории), по лизингу зданий (кроме жилых) и сооружений первое место занимает Уральский федеральный округ (45,7 % от общей стоимости договоров этой категории), далее Центральный (23,8 %), Сибирский (13,3 %), Северо-Западный (11,4 %) федеральные округа. По лизингу машин и оборудования (79,0 % от общей стоимости договоров этой категории), из них компьютеров и компьютерных сетей (83,4 % от общей стоимости договоров этой категории) лидирует Центральный федеральный округ. Лизинг скота практикуется в Центральном, Южном, Приволжском и Сибирском федеральных округах (таблица 2).

По видам экономической деятельности лизингополучателей в общей стоимости договоров финансового лизинга машин и оборудования в 2010 г. лидируют строительство, обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых, производство и распределение электроэнергии, газа и воды (соответственно 37,5 %, 25,6 %, 14,1 %, 8,5 %).

Таблица 1.

**Общая стоимость договоров финансового лизинга,
заключённых организациями, осуществляющими деятельность
в сфере финансового лизинга в Российской Федерации [1, 3]**

Показатель	Год								2010г. к 2003г, раз
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Общая стоимость договоров, млрд руб.	30,1	69,8	129,7	156,2	385,9	372,1	264,2	447,0	14,9
В т. ч. лизинга: транспортных средств	9,5	34,7	82,8	68,0	207,4	204,7	156,6	250,2	26,3
зданий (кроме жилых) и сооружений	0,6	1,5	2,9	7,4	10,3	13,7	13,9	10,5	17,5
машин и оборудования	20,0	33,5	43,6	76,2	164,5	153,0	92,5	186,2	9,3
скота	—	0,1	0,4	4,6	3,6	0,7	1,2	0,1	x
Структура общей стоимости договоров, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	x
В т. ч. лизинга: транспортных средств	31,6	49,7	63,8	43,5	53,7	55,0	59,3	56,0	x
зданий (кроме жилых) и сооружений	2,0	2,2	2,3	4,7	2,7	3,7	5,3	2,4	x
машин и оборудования	66,4	48,0	33,6	48,8	42,6	41,1	35,0	41,6	x
скота	—	0,1	0,3	2,9	0,9	0,2	0,4	0,0	x

Таблица 2.

Распределение общей стоимости договоров финансового лизинга по федеральным округам Российской Федерации в 2010 г. [4]

Федеральный округ	Общая стоимость договоров	В том числе договоров лизинга				
		зданий (кроме жилых), сооружений	машин и оборудования	из них компьютеров и компьютерных сетей	транспортных средств	скота
Всего, млрд руб.	447,0	10,5	186,2	5,4	250,2	0,1
Центральный	370,4	2,5	147,1	4,5	220,9	0,0
Северо-Западный	12,5	1,2	5,6	0,6	5,7	—
Южный	3,6	0,0	2,6	—	1,0	0,0
Северо-Кавказский	0,3	—	0,2	—	0,1	—
Приволжский	20,3	0,4	12,6	0,0	7,3	0,0
Уральский	20,3	4,8	7,8	0,2	7,7	—
Сибирский	11,9	1,4	4,5	0,0	5,9	0,0
Дальневосточный	7,6	0,1	5,9	0,0	1,6	—
Всего, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Центральный	82,9	23,8	79,0	83,4	88,3	25,0
Северо-Западный	2,8	11,4	3,0	11,1	2,3	—
Южный	0,8	1,0	1,4	—	0,4	25,0
Северо-Кавказский	0,1	—	0,1	—	0,0	—
Приволжский	4,5	3,8	6,8	0,6	2,9	25,0
Уральский	4,5	45,7	4,2	3,7	3,1	—
Сибирский	2,7	13,3	2,4	0,6	2,4	25,0
Дальневосточный	1,7	1,0	3,1	0,6	0,6	—

Из общего количества лизинговых компаний 56,9 % в 2010 г. составляют организации, не относящиеся к субъектам малого и среднего предпринимательства, 38,2 % — организации, являющиеся субъектами малого предпринимательства (без микропредприятий), и 4,9 % — средние организации. Средняя продолжительность работы лизинговой организации на рынке лизинговых услуг в 2008—2010 гг. составляла 6—7 лет.

В 2010 г. 65 % (289,9 млрд. руб.) общей стоимости договоров финансового лизинга приходится на организации (кроме малого и среднего предпринимательства), 32 % (144,0 млрд. руб.) — на малые предприятия (без микропредприятий), 3 % (13,1 млрд. руб.) — на средние организации (таблица 3). Приоритетом организаций (кроме малого и среднего предпринимательства) являются лизинг транспортных средств (206,7 млрд. руб. или 71,3 % от стоимости договоров этих организаций) и лизинг машин и оборудования (80,1 млрд. руб. или 27,6 % от стоимости договоров этих организаций). Приоритетом малых предприятий (кроме микропредприятий) являются лизинг машин и оборудования (99,5 млрд. руб. или 69,1 % от стоимости договоров этих организаций) и лизинг транспортных средств (38,3 млрд. руб. или 26,6 % от стоимости договоров этих организаций). Приоритетом среднего предпринимательства являются лизинг машин и оборудования (6,6 млрд. руб. или 50,6 % от стоимости договоров этих организаций) и лизинг транспортных средств (5,2 млрд. руб. или 39,8 % от стоимости договоров этих организаций).

Таблица 3.

Распределение общей стоимости договоров финансового лизинга в зависимости от размера организаций в 2010 г. [4]

Показатель	Всего	В том числе		
		организации (кроме малого и среднего предприниматель- ства)	средние органи- зации	малые предприятия (без микро- предприятий)
Стоимость договоров, млрд руб.	447,0	289,9	13,1	144,0
В т. ч.:зданий (кроме жилых) и сооружений	10,5	3,1	1,3	6,1
машин и оборудования	186,2	80,1	6,6	99,5
транспортных средств	250,2	206,7	5,2	38,3
рабочего, продуктивного и племенного скота	0,1	0,03	—	0,04
Структура стоимости договоров, %	100,0	100,0	100,0	100,0
В т. ч.:зданий (кроме жилых) и сооружений	2,4	1,1	9,6	4,3
машин и оборудования	41,6	27,6	50,6	69,1
транспортных средств	56,0	71,3	39,8	26,6
рабочего, продуктивного и племенного скота	0,0	0,0	—	0,0

В 2008—2010 гг. средний срок действия договора финансового лизинга составил 4—5 лет, в т. ч. в организациях (кроме среднего и малого предпринимательства) — 5—6 лет, в средних организациях — 3—4 года, в малых предприятиях (без микропредприятий) — 4 года.

По оценке основных показателей деятельности лизинговых компаний в 2010 г. отрицательный баланс оценок имели показатели: спрос на лизинговую продукцию (-36), число заключённых новых договоров лизинга (-28), стоимость заключённых новых договоров лизинга (-12), экономическая ситуация в организации (-6), численность работников (-4) (таблица 4).

Таблица 4.

Оценки основных показателей деятельности лизинговых компаний в 2010 г., % к общему количеству организаций [4]

Показатель деятельности	Уровень			Баланс оценок
	выше нормального	нормальный	ниже нормального	
Спрос на лизинговую деятельность	1	61	38	-36
Число заключённых новых договоров лизинга	4	65	32	-28
Стоимость заключённых новых договоров лизинга	17	54	29	-12
Численность работников	1	95	5	-4
Конкурентоспособность	2	97	1	+1
Экономическая ситуация в организации	1	93	7	-6

Организации, осуществляющие деятельность в области финансового лизинга, в 2010 г. основными факторами, отрицательно влияющими на их деятельность, назвали: несовершенство нормативно-правового регулирования лизинговой деятельности (отметили 64,1 % организаций); высокий процент коммерческого кредита (60,1 %); недостаток финансовых средств (43,0 %); уровень налогообложения (27,9 %); сложность с получением кредита (12,3 %) (таблица 5).

Таблица 5.

Факторы, отрицательно влияющие на деятельность организаций в области финансового лизинга, % от общего числа организаций, осуществляющих деятельность в области финансового лизинга [3]

Фактор	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Несовершенство нормативно-правового регулирования лизинговой деятельности	60,5	59,1	50,7	40,7	75,2	64,1
Высокий процент коммерческого кредита	77,0	42,0	28,3	42,6	87,2	60,1
Недостаток финансовых средств	14,8	20,0	16,7	41,4	14,8	43,0
Уровень налогообложения	63,1	45,7	41,8	24,7	11,6	27,9
Сложность с получением кредита	12,6	22,0	20,3	34,3	22,4	12,3

Большое значение для взаимовыгодного сотрудничества лизинговых компаний (фирм) и их клиентов имеет законодательство в области лизинговой деятельности. Процент организаций недовольных нормативно-правовым регулированием в 2005—2010 гг. менялся в пределах 40,7—75,2 % (таблица 5).

На развитие лизинговой деятельности серьёзно повлияли:

- отмена лицензирования лизинговой деятельности;
- исключение вероятности «терминологической» путаницы в связи с новым определением понятий «лизинг», «лизинговый договор», «лизинговая деятельность»;
- обязательный финансовый контроль со стороны Федеральной службы по финансовому мониторингу лизинговых договоров на сумму 600 тыс. руб. и выше;
- теперь лизингодатель не имеет права на назначение аудиторских проверок деятельности лизингополучателя и на участие без права голоса в общих собраниях учредителей и органов управления лизингополучателя;
- устранение противоречий между лизинговым и налоговым законодательством;

- исключение из Закона «О финансовой аренде (лизинге)» оперативного лизинга, по которому лизингодатель не обязан приобретать имущество для последующей его передачи во владение и пользование. Это налоговыми органами не воспринималось полностью легитимно и приводило к спорным ситуациям;
- возможность включения в договор авансовых платежей от лизингополучателя;
- пересмотр размера лизинговых платежей не чаще одного раза в три месяца (таблица 6).

Таблица 6.

Развитие российского лизингового законодательства

№	Название документа	Роль документа
1	2	3
1	Указ Президента РФ от 17.09.1994 г. №1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности»	Предписания правительству о разработке Временного положения и др. документов о лизинге. Допускалось, что предметом лизинга могут быть имущество, а также имущественные права.
2	Постановление Правительства РФ от 24.12.1994 г. №1418 «О лицензировании отдельных видов деятельности»	Разрешает осуществление лизинговых операций только на основании лицензии.
3	Постановление Правительства РФ от 29.06.1995 г. №633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности»	Утверждено Временное положение о лизинге, которое включало основные понятия лизинга, права и обязанности участников договора лизинга. Не распространялось на операционный (оперативный) лизинг.
4	Постановление Правительства РФ от 23.04.1996 г. №528 «О внесении дополнений в Постановление Правительства Российской Федерации от 29 июня 1995 г. № 633 О развитии лизинга в инвестиционной деятельности»	Предписано Минфину РФ разработать указания об особенностях отражения лизинговых операций при ведении бухгалтерского учета и отчетности, в т. ч. отразив в них особенности учёта лизинговых операций, осуществляемых за счёт бюджетных средств.

Продолжение таблицы 6

1	2	3
5	Постановление Правительства РФ от 27.06.1996 г. №752 «О государственной поддержке развития лизинговой деятельности в Российской Федерации»	Впервые предусмотрена возможность сторон лизинговой сделки самостоятельно по договоренности определять, у кого из них лизинговое имущество будет ставиться на баланс.
6	№14-ФЗ от 26.01.1996г. «Гражданский кодекс Российской Федерации», ч.2, гл.34 § 6	Финансовая аренда (лизинг) – операция, когда лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.
7	Постановление Правительства РФ от 21.07.1997 г. № 915 «О мероприятиях по развитию лизинга в Российской Федерации на 1997-2000 годы»	Разработаны мероприятия по развитию лизинга, в т. ч. содействие созданию новых компаний, специализирующихся на лизинге.
8	№16-ФЗ от 08.02.1998 г. «О присоединении Российской Федерации к конвенции УНИДРУА «О международном финансовом лизинге»	Сфера применения конвенции – финансовый лизинг, при котором: лизингополучатель определяет оборудование и его поставщика; оборудование приобретает лизингодателем с извещением поставщика о сдаче имущества в аренду; арендные платежи возмещают лизингодателю стоимость объекта.
9	№164-ФЗ от 29.10.1998 г. «О лизинге»	Лизинг определен как вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга. Дана классификация лизинговых сделок по сроку, определение финансового, оперативного и возвратного лизинга.
10	Указ Президента РФ от 22.04.1999 г. «О признании утратившим силу Указа Президента Российской Федерации от 17 сентября 1994 г. №1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности»	Признан утратившим силу в связи с принятием Федерального закона «О лизинге» Указ Президента РФ от 17.09.1994 г. №1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности».

Продолжение таблицы 6

1	2	3
11	<p>Постановление Правительства РФ от 12.07.1999 г. №794 «Об изменении и признании утратившими силу решений Правительства Российской Федерации в связи с Федеральным законом «О лизинге»</p>	<p>Признаны утратившими силу постановления Правительства РФ №633 от 29.06.1995 г., №528 от 23.04.1996 г., №752 от 27.06.1996 г. (пункт 1).</p>
12	<p>№128-ФЗ от 08.08.2001 г. «О лицензировании отдельных видов деятельности»</p>	<p>Отменено обязательное лицензирование лизинговой деятельности.</p>
13	<p>№10-ФЗ от 29.01.2002 г. «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О лизинге»</p>	<p>Лизинг определен как совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга. Классифицируется на внутренний и международный, отменена классификация лизинговых сделок по сроку. Нет трактовки оперативного и возвратного лизинга. Проведена идентификация субъектов лизинговых отношений, отменена ст.27 «Экономическое содержание договора лизинга». Отменена отсрочка лизинговых платежей на срок не более чем 180 дней с момента начала использования предмета лизинга.</p>
14	<p>Постановление Правительства РФ от 06.06.2002 г. N 388 «О внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации»</p>	<p>Утратило силу Постановление Правительства РФ от 21.07.1997 г. № 915 «О мероприятиях по развитию лизинга в Российской Федерации на 1997-2000 годы».</p>
15	<p>№ 122-ФЗ от 22.08.2004 г. «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации...»</p>	<p>Отменил пункты 3 и 4 ст. 34 «Особенности международных операций, осуществляемых субъектами лизинга» №164-ФЗ от 29.10.1998 г.</p>
16	<p>№130-ФЗ от 26.07.2006 г. «О внесении изменений в статью 3 Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)»</p>	<p>Предметом лизинга не могут быть земельные участки и др. природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения, за исключением продукции военного назначения.</p>

Продолжение таблицы 6

1	2	3
17	№90-ФЗ от 18.07.2005 г. «О внесении изменения в некоторые законодательные акты Российской Федерации»	Утратила силу ст. 34 «Особенности международных операций, осуществляемых субъектами лизинга» №164-ФЗ от 29.10.1998 г.
18	Постановление Правительства РФ от 07.07.2009 г. N 546 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий российским лизинговым компаниям на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях в 2009 году на срок не более 5 лет для приобретения автотранспортных средств российского производства с последующей передачей их в лизинг»	Предоставление субсидий российским лизинговым компаниям на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на срок не более 5 лет для приобретения автотранспортных средств российского производства с последующей передачей их в лизинг.
19	№83-ФЗ от 08.05.2010 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»	Внесены изменения в Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)», Гражданский кодекс Российской Федерации, где отмечены особенности лизингополучателей — бюджетных учреждений и исключено указание о том, что предмет лизинга должен использоваться для предпринимательской деятельности.

Однако в научной литературе есть ещё предложения по изменению лизингового законодательства. Например, Ковалёв В. В. [2] считает лизинг видом деятельности, а не категорией гражданского законодательства, и, что лизинг должен быть идентифицирован и описан в рамках бухгалтерского законодательства в отношении достаточных условий, позволяющих отражать имущество на балансе несобственника. Немало спорных вопросов в части налогообложения возникает, когда лизингополучатель учитывает объект лизинга на своем балансе, т. к. нечётко разъяснен механизм начисления лизинговых платежей, начисления амортизации и включения их в себестоимость продукции.

Развитию лизинговой отрасли будут способствовать:

1. Изучение опыта формирования лизингового законодательства США, Японии, Великобритании, Италии, Германии,

Франции, на долю которых приходится около 80% лизинговых операций в мире;

2. Подразделения лизинговых компаний, расположенных в сельской местности, с целью использования лизинга индивидуальными предпринимателями, ведущими свою деятельность на сельских территориях;

3. Агрессивный и доказательный характер рекламы лизинга;

4. Консультирование предпринимателей и индивидуальный подход к конкретным ситуациям;

5. Помощь в продаже бывшего в употреблении имущества, для использования средства от продажи на уплату обязательств по договору лизинга;

6. Мониторинг цен и поиск альтернативы соответствующим объектам лизинга;

7. Формирования фондов финансирования лизинговых сделок;

Список литературы:

1. Деловая активность организаций, осуществлявших деятельность в сфере финансового лизинга в 2010 году // Статистический бюллетень [Электронный ресурс]. — 2011. — № 4 (175). — Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/B11_04/IssWWW.exe/Stg/d04/1-lizing.htm
2. Инвестиции в России. 2011: Стат.сб./ Росстат. — М., 2011. — 303 с. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>
3. Ковалёв В. В. Лизинг: финансовые, учётно-аналитические и правовые аспекты: учебно-практическое пособие / В. В. Ковалёв. — Москва: Проспект, 2011. — 448 с. — // КонсультантПлюс: Высшая школа — Выпуск 16. Осень 2011.
4. Российский статистический ежегодник. 2011: Стат. сб. / Росстат. — М., 2011. — 795 с. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/news/14f2bf004995c30eb898fd3a2dfc23c6>

СЕКЦИЯ 6.

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

СТРУКТУРА ОТРАСЛЕЙ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ЕГО МЕСТО В МАКРОЭКОНОМИКЕ

Эргашева Лола Гайратжановна

*канд. экон. наук, с. н. с., Академия государственного и общественного
строительства при Президенте Республики Узбекистан, г. Ташкент*

E-mail: lolaуз@mail.ru

Известно, что каждое государство — его правительство всегда озабочено поиском путей наращивания ВВП (валового внутреннего продукта). Исторически, рост ВВП зависит от роста производительных сил. На этом пути человечество прошло ряд ступеней (патриархального, феодального, капиталистического) развития, которые сопровождались определенными экономическими успехами и разрушительными кризисами. Эти успехи и разрушения отражались на умах людей, которые выдвинули таких известных учёных как А. Смит, Д. Риккардо, К. Маркс, Д. Кейнс и др. Исследования ученых и их рекомендации способствовали наращиванию ВВП, но имели и свои упущения, негативно отражавшиеся на макроэкономике государств. Например, К. Маркс в своей трудовой теории 8 часового рабочего дня — с 4-х часовой оплатой труда и 4-х часовым присвоением работодателем произведенной продукции не в денежной, а в натуральной форме, которую не кому сбыть. Вот истоки разрушительного экономического кризиса капитализма, раскрытые К. Марксом. При всей объективности трудовой теории К. Маркса — она, эта теория обросла насквозь политизированным трёхтомным сочинением «Капитал», в котором рекомендовалось полное разрушение капитализма. Жизнь поправила ошибку К. Маркса, сохранив капитализм. И в этом активно участвовал великий английский экономист Дж. Кейнс, который в своих трудах признавал себя учеником К. Маркса, но внёс ряд рекомендаций (около 10 уравнений и констант), по сдерживанию и остановке назревающих экономических кризисов. Совокупность рекомендаций Кейнса сводилась в конечном счёте к тому, что приводило к увеличению

оплачиваемой части 8-го часового рабочего дня с 4 часов до 6—6,5 часов, и этим реализовывался знаменитый «закон эффективного спроса» Кейнса. Многочисленность сторонников Кейнса образовало течение «Кейнсианство» в большинстве стран капиталистического мира. Кроме этого возникали и отмирали другие экономические течения: монетаризм, теория предложения, «Рейганомика» и другие.

Однако, при всей значимости названных и не названных экономических школ и течений, ни одна из них не взяла структуру народного хозяйства как единый объект исследования, и исследованные ими части макроэкономики не рассматривались в их структурном разрезе. Между тем сама «трудовая теория» 8-ми часового рабочего дня К. Маркса имеет структурное содержание, изменение которого влияет на рост или сдерживание производства ВВП. Структурный разрез экономической совокупности при исследовании должен сопровождаться целью: не «что надо достичь», а «как надо достичь» какими способами, путями, инструментами нужно пользоваться для достижения цели, рубежа.

К сожалению, нам не удалось обнаружить ученого или главу правительства, который решал бы названную задачу: «Как надо достичь намеченной цели?!»

Например, бывший Министр финансов России А. Кудрин отметил теневую сторону влияния зарубежных инвестиций в Россию, как один из факторов инфляции...? И, что «проблема инфляции держится под контролем». Такие высказывания противоречат элементарным экономическим знаниям. Приходится удивляться по поводу подобных высказываний, государственных деятелей. Проблемы инфляции и безработицы непосредственно не могут находиться под контролем правительства, т. к. они могут регулироваться только через производство.

Напрашивается вопрос: каким образом можно воздействовать на инфляцию и безработицу через производство, не зная сути образования самой инфляции...?!

Механизм и место возникновения и роста инфляции не известен за исключением того, что сверхнормативная эмиссия в денежном обращении ведет к инфляции — т. е. снижение покупательной способности действующей валюты данной страны. Поскольку действия резервного банка в данном вопросе подконтрольны только парламенту — то нарушений практически не бывает. Тем не менее — даже при строжайшем соблюдении нормы эмиссии инфляция может расти.

Привлечение иностранных инвестиций, для создания, например, 20 000 рабочих мест не повлияет на рост инфляции, но может увеличить численность безработных до 25 000 человек за счет свертывания менее наукоемких предприятий. Ведь иностранные инвесторы вкладывают свои

средства в более наукоемкие, более производительные предприятия. Такие стремления инвесторов логичны. На первый взгляд, при таком раскладе суждений смысл заинтересованности инвестирования теряется. Отсюда просматривается необходимость разобраться в причинах возникновения и развития инфляции, и связанной с ней безработицей. Эти два фактора (инфляция и безработица) непосредственно влияют на рост ВВП — образуя взаимозависимый замкнутый круг.

Раскрывая сущность инфляции и безработицы, автор объявляет, что это впервые предлагается, как ноу-хау, ниоткуда не заимствованное, найденное автором вследствие многолетних экономических исследований, зарегистрировано и депонировано в агентстве авторских прав Республики Узбекистан от 1 ноября 2010 № 32460.

Поиск автора натолкнул его на факт завышенной цены на товар, который реализовался на рынке. Причиной завышения цены — это его дефицит, а дефицит товара есть нехватка или отсутствие подобного производства, которое упирается, в конечном счете, на структуру производства. Следовательно, причина возникновения инфляции кроется в структуре народного хозяйства. Истоки безработицы, подобно инфляции, упираются в структуру народного хозяйства — только в обратной пропорциональной зависимости т.е. чем выше инфляция тем ниже количество рабочих мест.

Инфляция не есть, как принято обыденно — обесценивание денег. Инфляция есть нарушение равенства двух обмениваемых товаров, на производство которых затрачено одинаковое количество общественно-необходимого труда, но в силу дефицитности одного из них — искусственно на него завышается цена. Разница между завышенной и реальной ценой — есть величина инфляции.

Список литературы:

1. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества — 1976. — М.:
2. Каримов И. А. Народное слово. Т. 1 сентября 2000 г.
3. Клас Эклуд. «Эффективная экономика» М. Экономика 1991 г.
4. Менкью Н. Г. «Макроэкономика» М.:Издательство московского университета — 1996 г.
5. Мировая экономика и международные отношения — 1976. — № 12
6. Мировая экономика и международные отношения — 1982. — № 6
7. Мировая Экономика и международные отношения. М. № 12 1971 г.
8. Самуэльсон Р. «Economics» учебник
9. Шенн А.И. «Критика экономических теорий правых лейбористов Англии» — 1975. — М:

СЕКЦИЯ 7.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ЗНАНИЯМИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ибрагимов Эрнест Энверович

*доцент, канд. экон. наук, докторант Крымского факультета
Запорожского национального университета, г. Симферополь
E-mail: joos@bk.ru*

Понятие управления знаниями появилось в середине 90-х годов в крупных корпорациях, где проблема обработки информации достигли критического уровня. При этом стало очевидным, что основным «проблемным» вопросом является обработка знаний, накопленных специалистами компании, поскольку именно знания обеспечивают преимущество перед конкурентами. Часто информации в компаниях накоплено даже больше, чем она способна оперативно обработать. Разные организации пытаются решать этот вопрос по-своему, но при этом каждая компания стремится увеличить эффективность обработки знаний.

Организационное знание — это разнообразные комбинации наборов данных, информации, опыта, идей, навыков, которые распространяются по всей организации и воплощаются в товарах и услугах.

Менеджмент знаний — это совокупность мероприятий по созданию и использованию организационных знаний с целью повышения конкурентоспособности предприятия.

Знание создается на разных уровнях фирмы и формируется не только за счет внутренних источников, но и за счет активного включения рыночного окружения [3, с. 56].

Управление организационными знаниями способно принести наибольшую пользу в следующих четырех областях: планирование, обслуживание клиентов, обучения персонала, и сотрудничество, в рамках конкретных проектов [1, с. 115].

Дефицит знаний важнейший критерием эффективности организации плановой деятельности. Уровень дефицита знаний взаимосвязан с понятиями стратегического и оперативного планирования.

Стратегическое планирование требует знания потенциала развития, его структурных составляющих и возможностей реализации, тем самым стратегическое планирование означает осознанную попытку построения будущего. Оперативное планирование базируется на заданных условиях. Таким образом, стратегическое и оперативное планирования существенно различаются по уровню дефицита знания. Дефицит знания касается не только условий и целей планирования, но и ресурсов, которые должны быть задействованы при стратегическом планировании, и самого планового процесса. Да, к начальному моменту стратегического планирования нельзя точно установить, какой персонал должен быть привлечен в эту область деятельности, какая информация и какие инструменты должны при этом использоваться. Знание о необходимых плановых ресурсах и процессах возникает лишь в ходе самого планирования. Таким образом, возникает задание построения такой системы стратегического планирования, которая бы предоставила возможность сократить дефицит необходимых знаний и улучшила бы эффективность функционирования предприятия.

Трансформация организационных знаний реализуется в плоскости формализованное — неформализованное и индивидуальное — коллективное следующими способами: социализация, экстернализация, комбинация, интернализация. Главная цель анализа способов трансформации знаний — понимание путей создания новых видов продукции, моделей бизнеса, каналов сбыта и воплощения их, в новые стратегические планы.

Следовательно, необходимо рассматривать, систему стратегического планирования развития предприятия как ориентир на знание. Знание о запросах потребителей, состояние микро- и макросреды путем социализации и экстернализации становится формализованным знанием о новой концепции планирования. Такое концептуальное знание становится направляющим импульсом в процессе создания комбинацией системного знания. Например, концепция нового стратегического плана, предусматривает производство новых товаров, в которых должны сосуществовать только что созданные и уже имеющиеся технологии создают направление комбинации с целью создания прототипа. Системное знание переходит в операционное знание массового выполнения стратегического плана благодаря интернализации.

После принятия решения о стратегическом плане первым заданием для руководителя будет написание схематического подхода, который формулирует цели, принципы структуризации процесса, его параметры и дату выполнения. Это похоже на план, который был бы составлен внешним консультантом. Точнее, это — исходные условия проекта. Это небольшой документ, но он должен четко определять цели, задания, методологию, которую необходимо использовать, и необходим персонал [4, с. 264]. Его ценность в том, что он помогает руководителю обдумать, чего тот хочет от процесса, и убедиться в том, что все последние участники понимают цели проекта, которых необходимо достичь, и как это следует делать. Обычно настоящий документ состоит из нескольких разделов. Первый содержит описание текущей стратегии предприятия. Второй раздел определяет цели стратегического планирования, где необходимо детализировать результат, который будет создан; структуру, сформированную в завершение процесса; и временные рамки проекта. Следующий раздел описывает как будет осуществляться ведение проекта, создания команды, проведения семинаров и использования внешних консультантов.

После определения исходных условий следующим шагом является сбор данных, который включает у себя информацию об историях продаж, прогноз продаж на следующий период, опрос ключевых клиентов и поставщиков, анализ организационной структуры и возможностей персонала, информация, о производственных мощностях, выявления возможностей внедрения инноваций, анализе производительности предприятия.

Ресурсы знаний, которые используются в стратегическом планировании, различаются в зависимости от отраслей индустрии и дополнений, но, как правило, включают умение, знание и навыки руководства, информацию, о заказчиках, сведения о конкурентах и технологиях, которые накопились в процессе разработки. Сами эти ресурсы могут находиться в разных местах: в базах данных, базах знаний, в картотечных блоках, у специалистов и могут быть рассредоточены по всему предприятию. При этом часто одна часть предприятия дублирует работу другой просто потому, что невозможно найти и использовать знания, которые находятся в соседних подразделениях.

Анализ данных часто происходит параллельно с их сбором. Некоторые из видов анализа осуществляются на ходу, во время собраний и обсуждений. Во время собраний также будут появляться

новые данные, которые изменяют восприятие дела и влияют на отношения, будут поддаваться анализу почти сразу же.

Разработка стратегического плана происходит по нескольким направлениям и заданиям. Главное в сфере выявления стойких конкурентных преимуществ — ответить на вопрос: «Существует ли организационная возможность или же возможность в сфере ведения бизнеса, которую компания смогла бы развить сильнее любого конкурента в следующих три-шесть лет и которая позволила бы создать более стойкое конкурентное преимущество?» [2, с. 321].

Выводы:

1. Конкурентные преимущества в виде организационных знаний могут заключаться в компетенции и тактическом опыте, которыми владеет компания.

2. Эти знания могут заключаются в возможности приобретений новых компаний и их прибыльной интеграции с компанией или же в развитии персонала, имеющего определенные навыки, на которые существует спрос.

3. Также, организационные знания компании есть ее уникальные преимущества позволяющие компании занимать стойкое высокое положение по объему продаж продукции.

4. Организационные знания позволяют формировать положительный имидж компании среди конкурентов с помощью новых подходов в стратегическом планировании и управлении предприятием.

Список литературы:

1. Васконселлос-и-са Же. Забытая фирма: Перспективный подход к решению проблемы одновременного управления настоящей компанией и компанией будущего / Жоржи Васконселлос-и-са / Пер. с англ. — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. — 176 с.
2. Гейтс Билл. Бизнес со скоростью мысли. Изд. 2-ое, исправленное — М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. — 480 с.
3. Нонака И., Такеучи Х. Компания — создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп — Бизнес», 2003. — 384 с.
4. Ридинг К. Стратегическое бизнес-планирование: Динамическая система повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества / Клайв Ридинг / Пер. с англ.; Под редакцией И. А. Войтюк. — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. — 384 с.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ХОЛДИНГА

Масунова Надежда Николаевна

*слушатель Института дополнительного профессионального
образования*

*Магнитогорского государственного университета (МаГУ), аспирант
МаГУ, г. Магнитогорск*

E-mail: artneo1@rambler.ru

Любая система строится на трех составляющих: количество, качество, функция [1, с. 8]. Количество определяется производительностью станков, полу автоматических и автоматических линий. Качество определяется точностью настройки этих аппаратов. Точность задается оператором. Функция есть уравнение, которое объединяет зависимость переменных в системе. Сколько переменных задействовать, определяет человек.

Менеджмент формировался в 20 веке как особый тип управления. Достижения менеджмента зависит от количества людей в производственном процессе, от качества поставляемого оборудования. Менеджмент формирует принципы, функции, методы научных школ. Менеджмент стал неотъемлемым элементом бизнеса [3]. Под влиянием общественного мнения и законодательных актов сформировалась социальная ответственность менеджмента. Менеджмент использует ситуационный и системный подход в управлении. Из множества тенденций подчеркнем две тенденции: глобализация менеджмента, которая проявляется в виде корпораций, холдингов, стратегических союзов; повышается роль информационных технологий, т.к. они меняют условие и содержание труда менеджера.

Рассмотрим эти тенденции в общем потоке развития. Участники холдинга: акционеры, просто персонал, менеджеры высшего звена, топ-менеджеры, персонал, работающий по договорам лизинга. Организационная структура холдинга строится на финансовой организационной структуре, то есть имеет центры: центр доходов, центр расходов, центр прибыли, а также инвестиционный центр. Центры, как правило, находятся в разных географических городах [2]. В любой организации формируется корпоративная культура. В холдинге основные положения закреплены в кодексе. Новые направления в управлении корпоративной культуры зависят от факторов: задачи, история, информация, люди, условия — подчеркивает В. И. Тамберг [4, с. 234]. Корпоративное поведение

включает в себя корпоративное право, корпоративную культуру, кодекс поведения, культуру и методы контроля собственности; стандарты и правила отчетности. Линейная функция корпоративного поведения будет представлена переменными:

$$A = K_p + K + K_c + M + П, \quad (1)$$

где $K_p = \text{const.}$, — корпоративное право;

$K_c = \text{const.}$, — кодекс поведения;

K — корпоративная культура,

M — методы контроля,

$П$ — правила отчетности.

Внутри системы самоорганизуется граф. Понятие граф ввел академик В. М. Глушко. Граф представляет собой совокупность узлов (центров) и соединяющих их ветвей (ребер). Если учитывать направленность ребер, то граф будет называться ориентированным. В теории графов используют понятие цепь. Под цепью понимают последовательность идущих друг за другом ребер. Граф, в котором любые две вершины соединены цепью, называется связным графом. Связные графы, в которых существует одна и только одна цепь, соединяющая пару вершин, называют деревьями. Замкнутая простая цепь, содержащая, по крайней мере, одно ребро называется циклом. В центрах скапливается информация. По ветвям информация передается. Таким образом, современный человек оказывается в структуре социального графа. Он может являться центром (вершиной). В другом проекте работник может оказаться в соседней или противоположной вершине. На предприятии создается свое информационное пространство, подчиненное бизнес-проектам. Менеджер становится участником этой системы. Он действует через информационную систему на персонал. С другой стороны менеджер является наблюдателем, он контролирует эту систему.

Н. Г. Ольдерогге выделяет цели корпоративного менеджмента: формирование компании в виде согласованной и непротиворечивой бизнес-системы; создание организационной структуры в системе управления; повышение эффективности выполнения бизнес-процессов; обеспечение информационной поддержки выполнения бизнес-процессов [5, с. 98]. Исходя из этих целей, менеджер строит сеть информационных каналов. Каждая ветвь становится направленным вектором, таким образом, строится граф. Теория графов является экономико-математическим методом. Информационные

технологии как молодая дисциплина теорию графов использует очень успешно в практических целях. Комплекс технологий на основе графа создан в помощь менеджеру по персоналу. Менеджер персонала определяет вид аппарата, подбирает систему, определяет график контроля, запускает автоматический процесс. Это экономит его трудовые ресурсы.

Программист при создании программных продуктов первым шагом чертит граф. Когда программист создаёт программное обеспечение компьютера (ПО), то он ориентируется по технологической схеме (рис. 1)

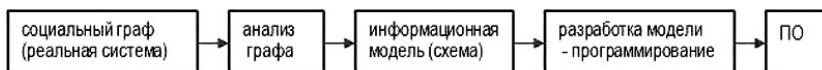


Рисунок 1. Технология создания программного обеспечения компьютера, где ПО — это граф иерархической структуры, система окон и гиперссылок

Вершины — это базы данных. Ветви такого графа зависят от потока информации, от количества пользователей. Граф рассчитывается с помощью математических матриц, но в менеджменте важно именно направление-цель. Так строится граф «дерево целей». И широко используется в управлении по целям МВО. В статической системе этого достаточно, но все течет, меняется, развивается. Новинки информационных технологий в финансовой структуре организации, государства предлагаются использовать нейронную систему. Приведем характеристику этой системы. В зависимости от функций выполняемых нейронами в сети, в сети можно выделить три типа нейронов: входные, промежуточные выходные. В большинстве моделей нейрона (рис.2) осуществляется преобразование входного вектора в выходной, переработка информации.

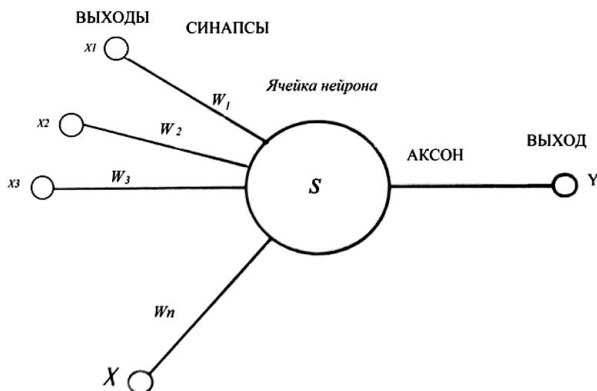


Рисунок 2. Модель нейрона

Каждый нейрон посылает сигнал об одном простом событии. Он не посылает много сигналов. Нейронная сеть строится из слоев нейронов, которые соединены друг с другом. Некоторые нейроны соединяют внешний мир, другие скрытые работают во внутренней корпоративной сети. В. Н. Яснев оценивает современные возможности нейронной сети: число моделируемых нейронов — до 5 млн.; число моделируемых связей — до 5 млн.; скорость моделирования — до 500 млн. переключений связей в секунду. В настоящее время используются процессорные сверхбольшие интегральные схемы (СБИС), обладающие быстрым выполнением векторных операций. К ним относят транспьютеры фирмы Inmos, процессоры телефонных корпораций Motorola [6, с. 62]. На Российской площадке действует система «Яндекс-деньги» на базе почтового ящика, система «Киви-кошелек» — прикреплена к номеру сотового телефона. Нейронная сеть является универсальным вычислительным устройством.

Холдинг вправе завести свой портал с почтовым сервером. Через который пойдет поток информации и денежный поток. Если во внешней общественной сети ставится ограничитель денежных переводов. То на портале холдинга этот параметр регулируется администратором сайта. Эта функция финансового менеджера. В управлении персоналом используются системы «Парус», «Бос-кадровик» и модули систем: «Кадры и штатное расписание», «Расчет заработной платы», «Учет нарядов», «Управление персоналом и штатное расписание», «Расчет пенсионного обеспечения», «Управление отношениями с клиентами», «Управление деловыми процессами», «Табельный учет».

Процессы холдинга бывают такие как: делегирование полномочий, контроль, поставка сырья, обучение персонала, постановка целей для всех работников, корректировка целей, стратегическая дефрагментация бизнес-функций, модернизация бизнес-цели через брендинговые проекты, процесс производства продукции, процесс реализации продукции, процесс мотивации персонала, процесс обучения персонала. Рынок информационных систем для бизнеса по возможности учитывает эти процессы. Набор решений зависит от покупателя системы. Например: аналитические системы OLAP и Data Mining целесообразно использовать на этапах диагностики и стратегического контроллинга. Фундаментальными системами стали системы CMR [2, с. 2].

Теория графов, стала основой в информационных технологиях, в транспортных потоках и т. д. Важно то, что управленческая информация в системе менеджмента получила необходимую защиту, она не дублируется и не искажается в процессе передачи. Очень важная информация может сохраняться в оригинале в компьютере, и быть эталоном. Цепь графа — нейронная система стала универсальным вычислительным центром. Денежные потоки в этом центре не перемещаются, так как данные четко фиксируются в электронном устройстве, которое получило название терминал.

Список литературы:

1. Королёв В. А. Стратегическое планирование: качество управления предприятием [Текст] / В. А. Королёв // Менеджмент качества. №1, 2010. — С. 4—14.
2. Кочнев А. Системы стратегического управления для бизнеса: сегодня и завтра [Элект. html] /Александр Кочнев // ITeam, 2011. — (http://www.iteam.ru/publications/it/section_92).
3. Кузнецова Н. В. Организация системы управления финансовым обеспечением предприятия в современных условиях [Текст] / Н. В. Кузнецов // Менеджмент в России и за рубежом, 2010. — № 3. — С. 45—48.
4. Новая парадигма управления человеческими ресурсами [Текст] / В. В. Тамберг, А. В. Бадьин //Стратегический менеджмент, 2010. — С. 233—235.
5. Ольдерогге Н. Г. Структуры, процессы и методы корпоративного менеджмента [Текст] // Корпоративный менеджмент. — М.: Омега-Л, 2011. С. 97—135.
6. Яснев В. Н. Информационные системы и технологии в экономике [Текст] / В. Н. Яснев. — М.:Юнити-Дана, 2008. — 559 с.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДИСБАЛАНСА ЦЕЛЕВЫХ ХАРАКТЕРИСТИК РАЗВИТИЯ МЕТОДАМИ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ

Шагеев Денис Анатольевич

старший преподаватель НОУВПО РБИУ, г. Челябинск

E-mail: denisshageev@yandex.ru

Практически во многих теориях менеджмента особое внимание уделяется такой категории, как цель. Одни из них уделяют больше внимания этой проблеме, другие меньше. Но практически любая теория менеджмента не может исключить целевые характеристики развития (ЦХР). Не каждая рассматривает проблему дисбаланса/баланса целей. Под балансом в общем виде следует понимать согласованность, а под дисбалансом — конфликт целей по отношению друг к другу. ЦХР это совокупность взаимосвязанных между собой целей предприятия, направленных на удовлетворение конкретных результатов. Цели предприятия не редко вступают в конфликт по отношению к целям заинтересованных сторон (государство, общество, инвесторы, кредиторы, поставщики и другие). Например, цель предприятия по отношению к заинтересованной стороне — поставщику — уменьшение закупочной цены сырья, поставщик, в свою очередь, преследует цель увеличения цены. Поэтому на сегодняшний день проблема регулирования дисбаланса целей носит актуальный характер для многих предприятий. Необходим эффективный механизм их регулирования. Для того, чтобы решить поставленную проблему, необходимо исследовать следующие теории управления: МВО, Total Performance Scorecard, «Дерево целей», достаточно общая теория управления.

Основоположителем целевого управления в научном обществе признаётся австрийский учёный П. Друккер. В 1954 г. в своей книге «Практика менеджмента» [3] он предложил «управление посредством целей» (Management by Objectives — МВО). С середины 40-х годов XX века многие ведущие мировые корпорации живут «по Друкеру», стремясь совместить экономический прогресс и социальную гармонию. МВО — это исследование и определение ключевых задач организации и распределение их между сотрудниками по принципу «сверху вниз». Оно не является дополнительным атрибутом практики менеджмента, а способствует переходу всей компании на качественно новый уровень управления, позволяет вывить цели и критерии эффективности для всех или отдельных подразделений организации, скоординировать усилия по их достижению. Кроме того, данная теория используется для формирования баланса ЦХР на предприятиях.

Перечислим основные принципы МВО в контексте регулирования дисбаланса ЦХР:

- все объекты управления должны быть описаны до начала процесса управления;
- правильное понимание сотрудником своих целей создает возможность исключения дисбаланса ЦХР.
- те объекты управления, цели которых не могут быть сбалансированы, получают статус непредсказуемых;
- проактивное управление лучше реактивного. Прогнозирование явлений дисбаланса и включение в план работы мероприятий по их сбалансированности существенно повышает эффективность бизнес-процессов;
- цели могут быть сбалансированы в процессе их реализации;
- согласованность интересов предприятия с интересами других сторон обязательно;
- цели должны быть сбалансированы посредством технологии SMART. Данный стандарт задает определённые требования к постановке цели. SMART в переводе с английского означает «умный» [3]: S — Specific — конкретность, M — Measurable — измеримость, A — Achievable — достижимость, R — Relevant — релевантность, T — Time-bound — определенность во времени;
- объект управления лучше всего описывать в трех-пяти целях;
- лучший способ проверки МВО на дисбаланс ЦХР — сравнить уже имеющиеся результаты с запланированными и утвердить оценку исполнителя и руководителя;
- необходимый элемент построения системы МВО — механизм обратной связи. Диалог с подчиненными обязателен как на этапе согласования ЦХР и интересов, так и на этапе их выполнения.

Суть МВО как управленческого подхода заключается в том, что для объекта управления (подразделение, руководитель, работник) формируется список ключевых задач (критериев) в едином сбалансированном стандарте. Данная теория предполагает регулирование дисбаланса ЦХР только в общем виде, её применимость, в основном, направлена на внутреннюю среду предприятия (микроуровень). Следует отметить несовершенство инструмента регулирования дисбаланса, отсутствуют какие-либо показатели оценок дисбаланса.

Весьма распространённой в практическом менеджменте является теория «Дерево целей». Инструмент, который она предлагает, достаточно гибкий и универсальный. Посредством дерева целей создаётся ясная картина соподчинённости целей организации в иерархической структуре.

Дерево целей — это структурированная, построенная по иерархическому принципу (распределенная по уровням, ранжированная),

совокупность целей экономической системы, программы, плана, в которой выделены генеральная цель («вершина дерева»); подчиненные ей подцели первого, второго и последующего уровней («ветви дерева»). Название «дерево целей» связано с тем, что схематически представленная совокупность распределенных по уровням целей напоминает по виду перевернутое дерево [7].

Теория «дерева целей» впервые была предложена Ч. Черчменом и Р. Акоффом в 1957 году [9]. Она позволяет предприятию сбалансировать ЦХР посредством структурности, независимо от того, являются ли они личными или профессиональными. В том числе, дерево целей позволяет выявить, какие возможные комбинации обеспечат наилучшую сбалансированность целей. Термин «дерево» предполагает использование иерархической структуры (от старшей к младшей), полученной путем разделения общей цели на подцели. Модель «дерева целей» показана на рис. 1. [5] Его ориентация направлена на сбалансированность ЦХР. Для этого при построении первоначального варианта структуры следует учитывать закономерности целеобразования и использовать принципы формирования иерархических структур. Этот метод широко применяется для прогнозирования возможных направлений развития науки, техники, технологий, а также для составления сбалансированных профессиональных целей, сбалансированных целей любого предприятия.

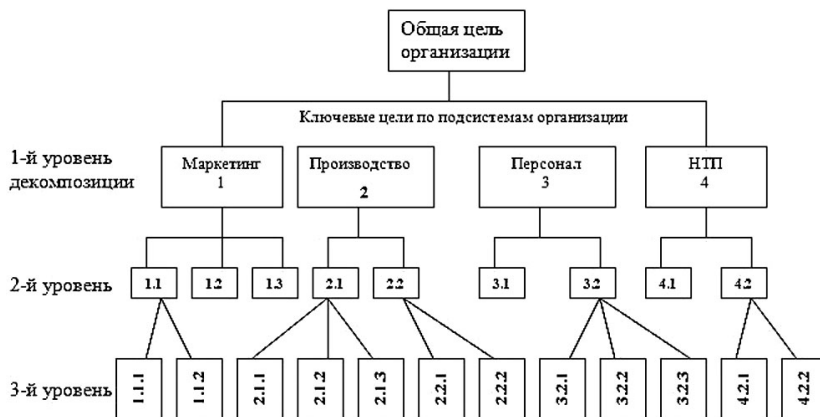


Рисунок 1. Модель «Дерево целей»

Основная задача дерева целей: сбалансировать между собой перспективные цели и конкретные задачи на каждом уровне иерархии. При этом цели высшего порядка «1-й уровень декомпозиции» должны соответствовать вершине дерева — «общая цель организации», а ниже, в

несколько ярусов, располагаются локальные цели — «2-й уровень» и «3-й уровень», соответственно, с помощью которых обеспечивается достижение целей верхнего уровня. Описанная взаимосвязь помогает сбалансировать ЦХР с помощью иерархической структуры. Очень важно, чтобы в данной модели цели нижнего порядка были подчинены целям высшего порядка. В противном случае, дисбаланс ЦХР неизбежен. Как следствие, произойдёт нарушение иерархической структуры, и вероятность достижения общей цели организации будет снижена.

Положительным моментом в теории «Дерево целей» является обеспечение структурного баланса ЦХР, а в качестве серьёзных недостатков можно выделить следующие: не учитывает интересы сторон (поставщики, кредиторы, акционеры и т. д.), отсутствует механизм регулирования дисбаланса, ограниченно применение, косность.

В свою очередь, «достаточно общая теория управления» базируется на теории кибернетики и тектологии. На протяжении всей второй половины XX века кибернетику представляют обществу в качестве науки об управлении вообще, в котором её представил научному сообществу Н. Винер. Данное направление положило начало новой отрасли в науке, придала легитимность интерпретациям в качестве процессов управления и процессов обще- природных. Но по нашему мнению, начало такому подходу в научной традиции положил всё же не Н. Винер в 1948 г., а А. А. Богданов [1, 2], автор книги «тектология — всеобщая организационная наука» (1913—1922 гг.) [4]. Вследствие совокупности этих и некоторых других обстоятельств, слово «кибернетика» ныне более известно, нежели слова «тектология» или «всеобщая организационная наука». Кибернетика рассматривает дисбаланс ЦХР с точки зрения системы как токовой. Дисбаланс для неё — это нарушение связей между элементами структуры.

«Достаточно общая теория управления» является логическим продолжением традиционной кибернетики. Данная теория была полностью сформирована в период 1997—2003 г. в Петербургском государственном университете на базе научных работ И. А. Вышнеградского. Техническая версия теории автоматического управления конца 1970-х гг. У Н. Винера много разных понятий, касающихся управления, но нет объединяющей, в частности, общей философии, из которой проистекает практика управления, и нет полноты представления о процессах управления и стройности в подаче читателю материала. Следует отметить, что кибернетика и «достаточно общая теория управления» — это две похожие теории, предметом научного исследования которого являются процессы управления в общем универсальном виде. «Достаточно общая теория управления»

рассматривает дисбаланс ЦХР в контексте процесса. В частности, ставится решение двух задач [6].

Первая задача: мы хотим управлять объектом (в нашем случае предприятием) в процессе его функционирования сами, непосредственно. Это задача управления.

Вторая задача: мы не хотим управлять объектом в процессе его функционирования, но хотим, чтобы объект, без нашего непосредственного вмешательства в процесс, самоуправлялся в приемлемом для нас режиме. Это задача самоуправления.

Для осознанной постановки и решения каждой из поставленных задач необходимы три набора информации. Вектор целей управления (ЦХР), представляющий собой описание идеального режима функционирования объекта, в нашем случае вектор ЦХР — это величина, которая характеризуется своим численным значением и направлением (рис. 2.)

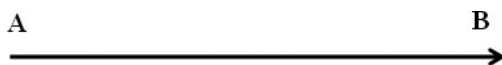


Рисунок 2. Графическое представление вектора ЦХР

Направленный отрезок АВ представляет вектор — физическую величину, описываемую численным значением и направлением. Стрелка показывает, что вектор направлен от А в В, а не от В к А. Применительно к «достаточно общей теории управления» ЦХР, это величина, имеющая параметры, заданные системой управления (например, SMART), посредством которых осуществляется целенаправленное движение из пункта А (начало процесса достижения цели) в пункт В (конечное состояние цели). Вектор текущего состояния контрольных параметров, описывающий реальное поведение объекта по параметрам, входящим в вектор целей. Эти два вектора образуют взаимосвязанную пару, в которой каждый из этих двух векторов представляет собой упорядоченное множество информационных модулей, описывающих те или иные параметры объекта, определённо соответствующие частным целям управления. Упорядоченность информационных модулей в векторе состояния повторяет иерархию вектора целей. Восприятие субъектом состояния объекта не идеально по следующим причинам:

- в силу искажения информации, исходящей от объекта;
- носит характер, обусловленный особенностями субъекта в восприятии и переработке информации.

Вектор состояния всегда содержит в себе некоторую ошибку в определении истинного состояния. Неопределённость объективна, т.е. в принципе, не может быть устранена усилиями субъекта. На

(рис. 3) [6] показана схема определения вектора ошибки управления или дисбаланс ЦХР.

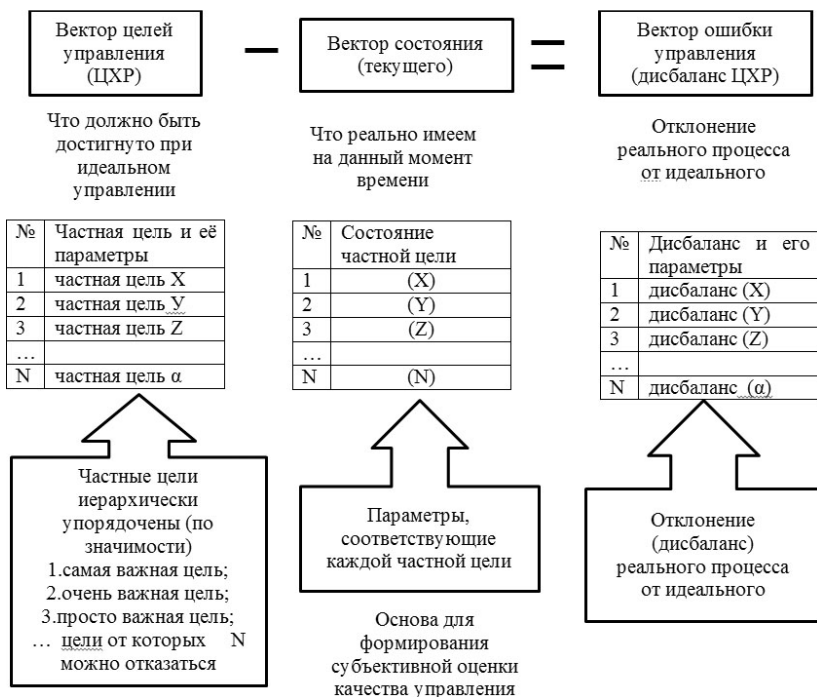


Рисунок 3. Модель дисбаланса ЦХР на основании общей теории управления

Рассмотрим данную модель подробнее. Вектор целей определяется параметрами частной цели X, Y, Z, которые в свою очередь иерархически упорядочены по степени важности от самой важной и первостепенной до незначительных, от которых система управления может отказаться. Вектор целей определяет результат того, что должно быть достигнуто при идеальном управлении. Вектор состояния показывает реальное положение поставленной цели, обусловлен параметрами X, Y, Z, соответственно. Вектор ошибки управления (в нашем случае дисбаланс ЦХР), представляющий собой «разность» (в кавычках потому, что разность не обязательно привычная, алгебраическая). Характеризуется такими параметрами, как дисбаланс X, Y, Z: «вектор целей» — «вектор состояния». Он описывает отклонение реального процесса управления от предписанного вектором целей идеального режима (в нашем случае

режим баланса ЦХР) и также несёт в себе некоторую неопределённость, унаследованную им от вектора состояния. Например, вектор ошибки управления — это перечень неудовлетворённых желаний, соответственно перечню вектора целей с какими-то оценками степени неудовлетворённости каждого из них; оценками либо соизмеримых друг с другом численно уровней, либо численно несоизмеримых уровней, но иерархически выстроенных по отношению друг к другу.

После определения вектора целей и допустимых ошибок управления по теории управления в процессе реального управления осуществляется замыкание информационных потоков с вектора целей на вектор ошибки (или эквивалентное ему замыкание на вектор состояния — обратная связь). Иными словами, в процессе управления информация о векторе состояния (или векторе ошибки управления) соотносится с вектором целей и на основе этого соотношения вырабатывается и осуществляется управляющее воздействие (регулирование дисбаланса). Данная теория предлагает нам общую модель дисбаланса ЦХР. Однако, она не учитывает интересы и цели заинтересованных сторон, отсутствуют количественные и качественные оценки дисбаланса, нет механизма регулирования.

Далее теория Total Performance Scorecard — универсальная система показателей [8] раскрывает проблему дисбаланса преимущественно на индивидуальном уровне (человек, работник, руководитель). Автор данной теории Х. Рамперсад — бакалавр, магистр, доктор философии, признанный во всем мире консультант в области организационного поведения и управления бизнесом. В центре внимания его теории согласование личных целей и общих ЦХР предприятия. Цель такого согласования — стимулирование удовольствия от работы, активного участия и мотивации. Когда личные и организационные цели сформулированы, возникает потребность в отведении времени на их обдумывание, времени, которое нужно посвятить глубоким размышлениям о поиске баланса между этими двумя элементами системы показателей. Процесс нахождения баланса связан с достижением тесной согласованности между личными и организационными целями и обоюдным ростом ценностей. Все люди руководствуются разными ценностными ориентирами и принципами, которые мы должны попытаться понять и которые служат ключом к ценностям предприятия. Только понимание ценностей каждого позволит получить долговременные результаты организационных перемен и совершенствования. Главные вопросы здесь следующие: совпадают ли ваши личные цели с общими целями организации? Находятся ли они в балансе? Обобщая все вышесказанное, получим соотношение в виде таблицы 1.

Таблица 1.**Баланс ЦХР личного и организационного характера**

Личные (Миссия, Видение, Ключевые роли)	Баланс	Организационные (Миссия, Видение, Базовые ценности)
Личные ЦХР		Общие ЦХР предприятия
Личная система сбалансированных показателей		Организационная система сбалансированных показателей
Индивидуальное обучение		Коллективное обучение

Теория универсальной системы показателей говорит о том, что нахождение баланса между личными целями и целями организации связано с согласованием личной и организационной систем сбалансированных показателей или сравнением индивидуального и группового способов обучения. Это позволяет нам убедиться в том, что действия предприятия верны. Автор теории определяет эту процедуру следующим образом: правильное поведение личности в организации = бытие + самопознание + действие + согласование личной цели с поведением + соответствие личной цели и цели организации. Х. Рамперсад учитывает цели индивидов в системе целей предприятия, предлагая модель регулирования дисбаланса. Существенный недостаток данной теории, по нашему мнению, — это отсутствие других заинтересованных сторон и их ЦХР.

Ниже, в таблице 2, представлен теоретический анализ рассмотренных теорий управления в контексте регулирования дисбаланса ЦХР предприятия.

Таблица 2.**Регулирования дисбаланса ЦХР в теорий управления**

Признаки	Классификация теорий управления			
	П. Друкер МВО 1954 г.	Ч. Черчмен и Р. Акофф «Дерево целей» 1957 г.	И. А. Вышне- градский Достаточно общая теория управления 1997 — 2003 г.	Х. Рамперсад Total Performance Scorecard 2006 г.
Наличие заинтересованных сторон	учитывает в общем виде	не учитывает	не учитывает	личность и предприятие
Регулятор дисбаланса	SMART	иерархичность	отсутствует	руководство
Механизм регулирования дисбаланса	отсутствует	отсутствует	отсутствует	отсутствует
Требования предприятия	удовлетворяет частично	удовлетворяет частично	удовлетворяет частично	удовлетворяет частично

Каждая из приведённых теорий по-своему рассматривает дисбаланс ЦХР. Однако, ни одна из них в полной мере не раскрывает понятия дисбаланса ЦХР, не предлагает механизма регулирования, нет соответствующей системы регуляторов. Также не уделяется достаточного внимания наличию заинтересованных сторон. В связи с этим, следует признать, что требования предприятия удовлетворены частично. Следовательно, проблема регулирования дисбаланса ЦХР предприятий нуждается в дальнейшем исследовании.

Список литературы:

1. Богданов А. А. Тектология: Всеобщая организационная наука. М.: «Финансы», 2003. ISBN 5-94513-004-4
2. Богданов А. А. Тектология: переиздание в 2-х книгах. М.: «Экономика», 1989 г. кн. 1. — 304 с.; кн. 2. — 351 с.
3. Друкер П. Ф. Практика менеджмента. М.: Вильямс, 2009. — 400 с.
4. Дарендорф Р. Тропы из утопии. М.: 2003.
5. Поршнева А. Г., Румянцевой З. П., Саломатина Н. А. Управление организацией: учебник — 4-е изд. перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2007. — 736 с.
6. Петров К. П. Достаточно общая теория управления. Постановочные материалы учебного курса факультета прикладной математики — процессов управления Санкт-Петербургского государственного университета. П.: 2004 г. — 414 с.
7. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь: словарь 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с.
8. Рамперсад Х. Универсальная система показателей. Как достигать результатов, сохраняя целостность: книга пер. с англ. — 3-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 352 с.
9. Черчмен Ч. У., Акофф Р., Арноф Л. Введение в исследование операций. М.: 1968.

СЕКЦИЯ 8.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Напойкина Екатерина Александровна

аспирант КГЭУ, г. Казань

E-mail: katri-kiss@rambler.ru

Одним из важнейших этапов управления рисками на предприятиях является оценка риска. В настоящее время применяется большое количество подходов к оценке рисков предприятий. Существующие методы оценки рисков разобщены на несколько невязанных систем оценки, направленных на оценку одного и того же объекта. Таким образом, существует объективная необходимость в разработке нового подхода к оценке рисков.

Указанный выше методологический подход приводит к сложности восприятия теоретических основ оценки рисков со стороны специалистов, занимающихся на практике анализом рисков деятельности предприятия, что в свою очередь усложняет, а в некоторых случаях делает невозможным формирование механизма управления рисками на предприятии. В конечном результате это отражается на качестве риск-менеджмента, осуществляемого на предприятии.

Кроме того, существующие подходы к оценке рисков зачастую не учитывают отраслевые особенности функционирования предприятий, что неприемлемо с позиции изучения природы и сущности рисков [1].

Еще один значительный недостаток существующих подходов к оценке рисков деятельности предприятий заключается в том, что подавляющее большинство методов оценки рисков не учитывают динамично меняющиеся экономические условия современной экономики.

Можно предложить множество критериев для выделения этапов процесса анализа риска. Наиболее распространенным является степень подробности исследования риска. В соответствии с ней можно выделить следующие этапы:

- осмысление риска, т. е. качественный анализ, сопровождаемый исследованием структурных характеристик риска (опасность –

подверженность риску — уязвимость). Это очень важный этап, так как он определяет, с чем столкнется в дальнейшем менеджер по рискам, и тем самым задает границы принятия решений в процессе функционирования системы риск-менеджмент;

- анализ конкретных причин возникновения неблагоприятных событий и их отрицательных последствий. Данный этап представляет собой подробное изучение отдельных рисков (причинно-следственные связи между факторами риска, возникновением неблагоприятных событий и вызванным ими появлением ущерба). Такое исследование обеспечивает основу для принятия решений в рамках управления риском;

- комплексный анализ рисков. Указанный этап предполагает изучение всей совокупности рисков в целом, что дает цельную, комплексную картину рисков, с которыми сталкивается предприятие. Это позволяет проводить единую политику по управлению риском, что обуславливает необходимость создания рациональной системы показателей для экономической оценки рисков.

Для её разработки необходимо решить следующие задачи:

1. сформировать принципы построения системы показателей;
2. разработать алгоритм выбора метода (или методов) анализа риска.

В основу формирования разрабатываемой системы показателей были положены следующие принципы (рис.1.1.).

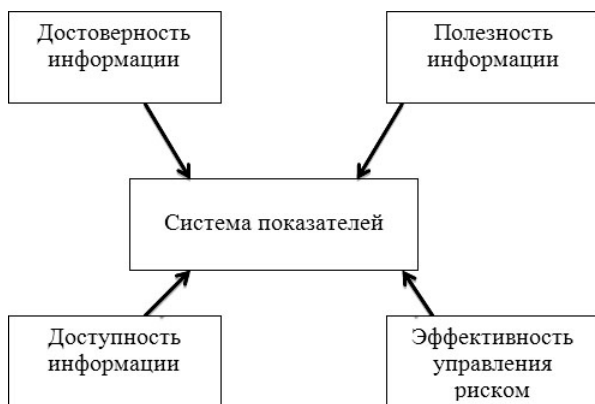


Рисунок 1. Принципы формирования системы показателей для экономической оценки рисков

Информация является основным аспектом при анализе риска, так как ее наличие позволяет принимать правильные решения в условиях

риска. Объем и содержание необходимой информации зависят от конкретных условий, но они должны определяться выше указанными принципами.

Во-первых, принцип полезности информации состоит в том, что для принятия решений необходимо использовать лишь ту информацию, которая действительно необходима для этого. Получение избыточной информации означает непроизводительную растрату ресурсов.

Во-вторых, принцип эффективности управления риском представляет собой требование, согласно которому затраты на управление риском не должны превышать эффект от снижения риска и его неблагоприятных последствий. Это, в частности, означает, что следует учитывать ограничения на затраты, связанные с получением информации.

В-третьих, принцип доступности информации подразумевает учет простоты ее получения. При этом не следует путать доступность с дешевизной информации: первое является характеристикой наличия данных и связано с исследованием источников информации, а второе относится к количеству ресурсов (в первую очередь финансовых), которые нужно потратить на получение соответствующей информации.

В-четвертых, принцип достоверности информации заключается в учете степени доверия к тем или иным источникам информации при их использовании для анализа рисков. Понятно, что данные, характеризующиеся низкой степенью доверия, должны в меньшей степени влиять на процесс принятия решений или даже быть полностью исключены из этого процесса. Последнее, не всегда целесообразно, так как в условиях дефицита информации некоторые полезные сведения можно получить даже из не вполне достоверных источников.

На предприятии существует множество объектов риска. Для нормальной работы любого предприятия главное значение имеют факторы производства, поэтому основными объектами риска, потеря которых приведет к наиболее серьезным последствиям, являются:

- Внеоборотные активы предприятия. Здесь выделяются основные средства и нематериальные активы предприятия. На ОАО «Татэнерго» внеоборотные активы составляют значительную долю активов.

- Запасы: сырье, материалы, готовая продукция и товары для перепродажи. Для производственных предприятий недопустимо резкое снижение запасов.

- Персонал предприятия.

Кроме того, можно выделить также следующие важные объекты, подвергающиеся воздействию факторов риска. Особенностью данных

объектов риска является как непосредственное, так и опосредованное воздействие факторов риска:

- доход (выручка) предприятия;
- платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия;
- деловая репутация предприятия.

При построении системы управления рисками на предприятии необходимо в той или иной мере учитывать риски всего консорциума и компаний входящих в него, с которыми существуют договорные отношения.

Для всестороннего анализа риска необходима единая база данных в целом по консорциуму (объединению) о рисках, выявляемых в его структурных подразделениях [2]. Доступ к такой базе данных должен быть у всех подразделений объединения.

Создание единой базы данных о рисках холдинговой компании позволяет решить следующие задачи:

1. При анализе риска предприятия можно будет учесть риски, угрожающие его деятельности.

2. При идентификации собственных рисков предприятия, опираясь на опыт аналогичных подразделений и свойственные другим подразделениям риски, снижается вероятность пропуска и не учета существенных рисков.

У руководства объединения будет полное представление о возможных рисках, отдельных подразделений, это позволит более эффективно распределять ресурсы и выстраивать политику объединения.

Список литературы:

1. Бабин В. А. Практические аспекты оценки риска в бизнесе // Управление риском. 2004. № 3.
2. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками [Текст]/ И. А .Бланк. — К.: Ника-центр, 2005. — 600 с.

О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ СОВРЕМЕННОГО ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ АМЕРИКИ

Чернышев Дмитрий Андреевич

*аспирант Московского государственного института индустрии
туризма имени Ю.А. Сенкевича, г. Москва*

E-mail: avchernyshev@hotmail.com

В современных условиях развития индустрии гостеприимства определенный научный и практический интерес приобретает сравнительное исследование действующих организационно-правовых форм гостиничного предпринимательства в Российской Федерации и Соединенных Штатах Америки. Из числа существенных признаков гостиничного предпринимательства выделяются следующие:

- имущественные признаки;
- финансовые признаки;
- учредительские признаки;
- административные (организационные и управленческие) признаки;
- правовые признаки.

Разграничение организационно-правовых форм гостиничного предпринимательства по административным признакам основано на конфигурации внутренней организационной и управленческой структуры данного хозяйствующего субъекта профессиональной гостиничной деятельности. Администрирование каждой организационно-правовой формы гостиничного предпринимательства имеет специфические особенности. Количественное разграничение гостиничного предпринимательства связано с величиной капитала (суммарные активы обособленного хозяйствующего субъекта гостиничного бизнеса), величиной оборота (в том числе, выручка от реализации и чистая прибыль, численность персонала). В структуре гостиничного предпринимательства выделяются хозяйствующие субъекты крупного, среднего, малого гостиничного бизнеса, а также иногда хозяйствующие субъекты микро-бизнеса. Гостиничная корпорация, рассматриваемая в ходе нашего исследования, как субъект гостиничного предпринимательства, относится к крупному гостиничному бизнесу. Отмеченное разграничение организационно-правовых форм гостиничного предпринимательства по имущественным признакам лежит в основе иных признаков разграничения. Разграничение организационно-правовых форм

гостиничного предпринимательства по финансовым признакам базируется на особенностях первоначального и последующего формирования капитала создаваемого субъекта гостиничного предпринимательства. Одни институциональные субъекты гостиничного предпринимательства формируют уставный капитал (акционерные общества), другие — уставный фонд (государственные и муниципальные гостиничные предприятия), третьи — складочный капитал (полные товарищества и товарищества на вере) и т. д.

В Российской Федерации на основе классификации организационно-правовых форм гостиничного предпринимательства чаще всего находится установление юридического факта наличия или отсутствия обязательственных или вещных прав учредителей (участников) гостиничного предприятия в отношении имущества (обособленного имущественного комплекса), связанного с осуществлением профессиональной гостиничной деятельности (услуги размещения). Субъекты гостиничного предпринимательства, в отношении которых учредители (участники) имеют обязательственные права, могут действовать в формах:

- хозяйственного товарищества;
- хозяйственного общества;
- индивидуального гостиничного предпринимательства, в том числе без образования юридического лица.

Субъектами гостиничного предпринимательства, на имущество которого учредители (участники) имеют право собственности или иное вещное право, являются:

- государственные и муниципальные гостиничные предприятия;
- хозяйствующие субъекты индивидуального гостиничного предпринимательства.

Разграничение организационно-правовых форм гостиничного предпринимательства по учредительским признакам основано на определении правового статуса тех лиц, которые в инициативном порядке принимали участие в создании нового субъекта гостиничного бизнеса. К их числу относятся:

- органы государственной власти и управления, наделенные учредительскими полномочиями;
- индивидуальные предприниматели, в том числе предприниматели без образования юридического лица;
- юридические лица, действующие за пределами государственного сектора;
- члены общественных объединений, в том числе по конфессиональному признаку (например, Русская Православная Церковь).

В качестве критерия имущественного разграничения

организационно-правовых форм субъектов гостиничного предпринимательства служит тип собственности на объект гостиничной недвижимости и иное имущество (организационно и экономически обособленный имущественный комплекс), в том числе:

- частная собственность на объект гостиничной недвижимости и иное имущество;
- коллективная собственность на объект гостиничной недвижимости и иное имущество;
- долевая собственность на объект гостиничной недвижимости и иное имущество;
- государственная (унитарная) собственность на объект гостиничной недвижимости и иное имущество — федеральная и муниципальная гостиничная собственность.

К хозяйственным товариществам относится форма ведения гостиничного бизнеса, где складочный капитал связан с разделенными на доли (вклады) участников. Наибольшее распространение в гостиничном предпринимательстве получили распространение такие организационно-правовые формы как общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество. ООО ведет список участников общества с указанием сведений о каждом участнике общества, размере его доли в уставном капитале общества и ее оплате, а также о размере долей, принадлежащих обществу, датах их перехода к обществу или приобретения обществом. В России ООО может оказаться достаточно крупное гостиничное предприятие. Это обусловлено тем, что по закону число участников ООО не может превышать 50 человек. В настоящее время в Российской Федерации имеется ряд гостиниц, находящихся в ведении муниципалитетов, центральных органов государственной власти и управления (ведомственные гостиницы), а также некоторые из них являющиеся федеральными унитарными государственными предприятиями.

Определяющее значение для разграничения организационно-правовых форм гостиничного предпринимательства имеют имущественные признаки субъектов гостиничного бизнеса и связанные с ними правовые основания деятельности гостиничного предприятия. Разграничение гостиничных предприятий на основе имущественных признаков обусловлено неодинаковым характером формирования имущества различных субъектов гостиничного предпринимательства и, соответственно, объемами их прав на данное имущество. Главным здесь является вопрос о том, выступает ли данный субъект гостиничного предпринимательства собственником имущества или данное имущество (имущественный комплекс) находится у отеляера на праве

хозяйственного владения (ведения) или оперативного управления. Важно также определиться с границами имущественной ответственности субъектов гостиничного предпринимательства по своим обязательствам перед третьими лицами. Здесь речь идет о том, отвечает ли рассматриваемый субъект гостиничного предпринимательства по своим обязательствам всем своим имуществом или каким-то иным образом. Во внимание принимаются также различия во внутренних имущественных отношениях субъектов гостиничного предпринимательства. В том числе — характер отношения к имуществу (имущественному комплексу) субъекта гостиничного предпринимательства со стороны его учредителей (участников) а также объем прав учредителей (участников) на распоряжение имуществом (имущественным комплексом) субъекта гостиничного предпринимательства или его долями.

Частная собственность — это основная форма собственности в гостиничной отрасли США. В зависимости от правовой формы гостиничного предприятия выделяются три основные категории: различные по правовому статусу гостиничные корпорации (*corporation*), партнерства (*partnership*) и индивидуальное предпринимательство (*sole proprietorship*). В США основной организационно-правой формой гостиничного предпринимательства выступает корпорация (*corporation*), хотя также имеют место и другие формы. Сегодня корпорация — это юридическое лицо, в рамках которого объединяются физические и юридические лица для совместного ведения деятельности. Отметим, что сам процесс формирования новой корпорации в США распадается на ряд этапов. Начало ему дает подача заявки (*petition*) на получение статуса юридического лица, т. е. собственно права на создание корпорации. Следует подчеркнуть, что бизнесмену, для того чтобы начать новое дело, не требуется никаких разрешений, если только деятельность не связана с необходимостью получения специальных лицензий. Особый характер регистрации новых корпораций связан с тем, что в результате образуется новый налогоплательщик. Из всех форм организации бизнеса в США только создание корпораций приводит к такому результату. Основные вопросы внутренней организации решаются в уставе (*by-laws*) корпорации или «правилах внутренней организации и порядка работы». В США на протяжении последних двух десятилетий нашего времени была и остается до сих пор доминирующей преимущественно корпоративная частная собственность на объекты гостиничной недвижимости и другое имущество. В то же время в начале XX в. главенствующей формой ведения американского гостиничного бизнеса было индивидуальное владение гостиничным предприятием. Отметим, что основной особенностью американской модели корпорации является

то, что только акционеры корпорации имеют право влиять на принятие стратегических решений и политику рассматриваемой организации.

Следует заметить, что сами корпорации, как организационно-правовые формы гостиничного предпринимательства, согласно корпоративному праву США, подразделяются на два вида — С-корпорация (*C-corporation*), не имеющая ограничений по числу акционеров, и S -корпорация (*S-corporation*), которая может иметь не более 35 акционеров и облагается в установленном законом порядке подоходным налогом как физические лица. Организационно-правовая форма S -корпорации в США указывает на определенный налоговый статус корпорации, которая уходит от двойного налогообложения, т.е. прибыль не облагается налогом на уровне корпорации, а переносится прямо пропорционально на ее акционеров, которые платят свои подоходные налоги. Компания малого бизнеса (*small business company*) должна иметь корпорацию для получения статуса S -корпорации. Это означает, что корпорация должна быть местной и отвечать ряду требований, которые содержатся в Налоговом кодексе США. В свою очередь, С-корпорация указывает, что данный хозяйствующий субъект выступает плательщиком налога на прибыль. Часть прибыли, остающаяся после уплаты этого налога, распределяется пропорционально между держателями акций в качестве дивидендов, которые также облагаются налогом. Таким образом, данная организационно-правовая форма корпорации является объектом двойного налогообложения.

Как правило, законодательство штатов признает корпорацию как совместное действие, т.е. количество участников должно быть более одного. Тем не менее, в ряде штатов законодательство предусматривает возможность создания корпорации одним участником в организационно-правовой форме единоличной корпорации (*sole corporation*). Участники корпорации отвечают по ее обязательствам лишь ограниченно, т.е. в объеме тех денежных средств, которые обобществляются для совместного ведения дел в виде паев или долей акций. Если данный подход имеет место, то с точки зрения американского корпоративного права считается, что создана закрытая корпорация (*closed corporation*). В некоторых штатах закрытые корпорации выделяются в ведение особых законов. При определении закрытых корпораций не дается количественных параметров. Здесь важен сам принцип ограничения числа участников, зафиксированный в уставных документах.

Интересы корпорации тождественны интересам ее акционеров, как организационной группы. Большинство акционеров не привязаны к корпорации какими-либо обязательствами. Кроме сделанных инвестиций в приобретенный пакет акций, они оценивают свою вовлеченность в дела

только по размерам выплат дивидендов или по приросту курсовой стоимости акций (данные ежедневной котировки ценных бумаг на фондовой бирже). В случае возникновения проблем (например, из-за резкого падения курса акций корпорации) эти ценные бумаги легко меняют своих владельцев. При посредничестве биржевых брокеров, а также при использовании информационных возможностей Интернета совершаются акты купли-продажи акций на вторичном рынке ценных бумаг. Такая легкость смены собственников -акционеров имеет важные правовые последствия: в системе разделения властей внутри корпорации, где акцент смещается в пользу кадрового состава профессионального менеджмента. Высокому уровню развития предпринимательства способствует развитая деловая инфраструктура услуг — всевозможные бизнес-тренеры, адвокаты, маркетологи, бухгалтеры, налоговые консультанты, которые специализируются на отдельных вопросах предпринимательства. В открытом доступе находятся англоязычные информационные ресурсы по основам предпринимательства в Интернете, издаются многочисленные пособия и учебники по данной проблематике на бумажных и электронных носителях. Таким образом, ликвидный рынок корпоративных акций становится в США одним из факторов внешнего контроля деятельности корпораций и поддержания эффективности. Данный процесс сопровождается информационной открытостью бизнеса, высоким объемом обязательной ежеквартальной и годовой отчетности, публикуемой для всеобщего сведения. Эти данные результатов управленческого и бухгалтерского учета доступны не только федеральным и региональным правительственным ведомствам, многочисленным гостиничным ассоциациям, рядовым акционерам и профессиональным участникам рынка ценных бумаг, но и любому желающему. Еще одно важнейшее отличие американской корпоративной модели — прямой запрет законодателя для банков владеть акциями нефинансовых компаний. Описываемая модель отводит второстепенную роль государству, которое в американской традиции рассматривается как нежелательный элемент корпоративного строительства. Участие американского государства в корпоративном нормотворчестве ограничивается лишь установлением общих правил игры.

Индивидуальное предпринимательство (*sole proprietorship*) — это организация хозяйственной деятельности, при которой физическое лицо (или группа физических лиц, например, семья, связанная тесными узами кровного родства) и его компания рассматриваются как единая структура в отношении налогообложения и ответственности по обязательствам перед третьими лицами. То есть индивидуальное предпринимательство, как организационно-правовая форма, не требует регистрации в

административном порядке; не облагается налогом на доходы от хозяйственной деятельности отдельно от доходов физического лица (группы физических лиц). Иначе говоря, владелец (совладельцы) гостиничного бизнеса по американскому законодательству неотделимы от данной формы организации хозяйственной деятельности и отвечают всем своим имуществом по возникающим обязательствам перед третьими лицами. Индивидуальное предпринимательство (*sole proprietorship*) — это термин, применяемый к единоличному владению предпринимательской компанией. Индивидуальное предпринимательство является самой массовой формой в США, а в американском гостиничном бизнесе связывается с таким распространенным форматом как гостевой дом (*guest house*) в различных видах (*Inn, B&B, B& D Inn* и др.).

Партнерство (*partnership*) — форма организации коллективной хозяйственной деятельности, при которой группа лиц, называемых полными партнерами (*general partners*), управляет гостиничным бизнесом и несет равную ответственность по его обязательствам всем своим имуществом. Другие лица, называемые партнерами с ограниченной ответственностью (*limited partners*), могут инвестировать в развитие гостиничного бизнеса, но не могут быть непосредственно вовлечены в управление, а потому отвечают по обязательствам бизнеса только в размере инвестированного капитала. Партнерство как организация не платит налога на доход, но каждый из партнеров должен указывать в своей обязательной налоговой декларации доход (сумму убытков) от гостиничного или иного бизнеса, осуществляемого им в рамках созданной организационно-правовой формы партнерства. При этом партнеры должны заполнять специальные формы налоговой отчетности, в которых указывается предполагаемый уровень дохода (и налогообложения, если последний превышает 1000 долл.) на текущий год. В качестве полных партнеров, а также партнеров с ограниченной ответственностью могут выступать как физические лица, так и юридические лица, независимо от их правовой формы. Путь для участия в партнерстве открыт также корпорациям. Партнерство может иметь наемных работников. Доходы партнерства, не идущие на расширение и воспроизводство гостиничного бизнеса, распределяются между участниками, и последние платят с него налог, как с полученного индивидуального дохода. В США используются несколько организационных форм партнерства, основное различие между которыми сводится к различию в ответственности по обязательствам партнерства, которое распространяется на разные типы участников. Наиболее распространенной формой является ограниченное партнерство (*limited partnership*). Когда среди партнеров есть, по крайней мере, один полный партнер (*general partner*), который несет ответственность по

обязательствам ограниченного партнерства всем своим имуществом, а также, по крайней мере, один партнер с ограниченной ответственностью, который отвечает по обязательствам партнерства в пределах сделанных инвестиций. Ограниченное партнерство отличается по своему юридическому оформлению от полного, которое является результатом соглашения партнеров, т. е. результатом частной сделки, и нигде не регистрируется. Ограниченное партнерство может быть создано только по разрешению властей штата, к которым следует обратиться за получением «сертификата о праве на существование». В сертификате должны найти отражение: имя партнерства, его официальные руководители, место осуществления бизнеса, характер бизнеса, имена и адреса всех партнеров, размер взносов, которые должны делать партнеры с ограниченной ответственностью, сроке, в течение которого партнерство должно существовать, правила распределения прибыли (убытков) между партнерами. Сертификат также должен содержать утверждение, что партнеры с ограниченной ответственностью не могут отвечать по долгам партнерства сверх размеров, сделанных ими инвестиционных взносов. Оба вида партнеров пользуются одинаковыми правами в получении доходов от деятельности партнерства, несут одинаковые потери в случае убытков, долгов и т. п. Однако ответственность партнера с ограниченной ответственностью прекращается после достижения сделанных им выплат размера осуществленных им инвестиций.

Законодательство США выделяет два типа ограниченного партнерства:

- частное ограниченные партнерство (*private limited partnership*), в котором число партнеров с ограниченной ответственностью не превышает 35, что дает ему возможность не проводить процедуру регистрации в Федеральной комиссии по ценным бумагам и фондовым рынкам;
- открытое ограниченные партнерство (*public limited partnership*), которое обязано проходить регистрацию в Федеральной комиссии по ценным бумагам и фондовым рынкам. Доступ внешнего инвестора в данное партнерство возможен через посредничество официально зарегистрированного брокера или дилера рынка ценных бумаг. В данном случае инвестор приобретает права и обязанности партнера с ограниченной ответственностью.

По мнению автора статьи, изучение особенностей гостиничного предпринимательства в РФ и США позволит в условиях масштабного развития мировых хозяйственных связей лучше понять, изучить и применять на практике определенные тенденции развития современной индустрии гостеприимства, в которой заняты миллионы людей.

СЕКЦИЯ 9.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

БИЗНЕС-ПРОЦЕСС В СИСТЕМЕ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Вайцеховская Светлана Сергеевна

*канд. экон. наук, старший преподаватель СтГАУ, г. Ставрополь
E-mail: FantasiaSM@mail.ru*

Демиденко Надежда Алексеевна

*студентка 5 курса экономического факультета СтГАУ,
г. Ставрополь
E-mail: n-demidenko@mail.ru*

Свиридонова Марина Васильевна

*студентка 5 курса экономического факультета СтГАУ,
г. Ставрополь
E-mail: Andrei_Sviridonov@mail.ru*

Фатина Людмила Олеговна

*студентка 5 курса экономического факультета СтГАУ,
г. Ставрополь
E-mail: Luda_Lebedeva_st@mail.ru*

В современных условиях развития экономики процессный подход к управлению предприятием, суть которого заключается в построении системы бизнес-процессов и управлении ими для достижения максимальной результативности деятельности, является одним из наиболее прогрессивных и эффективных. Главное преимущество процессного подхода заключается в создании непрерывного управления, обеспечивающего оптимальную взаимосвязь, как между отдельными бизнес-процессами в рамках предприятия, так и их комбинацией и взаимодействием. Процессно-ориентированное управление — это идеальный управленческий инструмент, не только снижающий непроизводительные затраты, но и повышающий качество продукции, а

также позволяющий иметь полную информацию о текущем бизнес-процессе и принимать своевременные и стратегически верные решения. В рамках процессного подхода деятельность любого предприятия рассматривается в виде совокупности взаимосвязанных бизнес-процессов, а управление ею осуществляется через управление отдельными процессами [2].

Бизнес-процесс — это целенаправленная совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, преобразующая ресурсы (затраты) на входе в продукт (результаты) на выходе, представляющий ценность для потребителя. Иными словами, любая деятельность, использующая ресурсы и управляемая с целью преобразования входов в выходы для получения результата, может рассматриваться как процесс [1].

В качестве основных характеристик любого бизнес-процесса с позиций процессно-ориентированного управления можно выделить следующие:

1. Входы бизнес-процесса — объекты, необходимые для выполнения бизнес-процесса и получения определенного результата. Выделяют первичный вход бизнес-процесса, инициирующий его начало, и вторичный вход — не инициирующий начало бизнес-процесса, но необходимый для его выполнения.

2. Выходы бизнес-процесса — объекты, являющиеся результатом его выполнения. Аналогично выделяют первичный выход — основной результат, определяемый целью и назначением бизнес-процесса, и вторичный выход — побочный выход, который будет востребован вторичными потребителями и не являющийся основной целью реализации бизнес-процесса.

3. Границы бизнес-процесса. Любой бизнес-процесс имеет свои границы — точки, в которых процесс начинается, заканчивается или соприкасается с другими процессами. Верхняя граница бизнес-процесса представляет собой точку, где выходы других бизнес-процессов стыкуются с рассматриваемым бизнес-процессом. Нижней границей бизнес-процесса является точка, в которой выход процесса служит входом в другие процессы (выход процесса закупки сырья и полуфабрикатов является входом в процесс производства). Следует отметить, что границы бизнес-процесса определяются не технологическими или функциональными принципами, а запросами потребителя-клиента.

4. Поставщик бизнес-процесса — это субъект, предоставляющий вход (ресурсы) для выполнения бизнес-процесса. В зависимости от характера входа процесса, для которого поставляется

тот или иной ресурс, поставщики могут быть первичными и вторичными. Внешний поставщик — предприятие, подразделение или должностное лицо другого предприятия, предоставляющее вход (ресурсы) для выполнения бизнес-процесса. Внутренний поставщик — другой бизнес-процесс предприятия, подразделение или должностное лицо, предоставляющее вход (ресурсы) для выполнения рассматриваемого процесса.

5. Потребитель бизнес-процесса — субъект, получающий и использующий выходы (результаты) бизнес-процесса. Внутренний потребитель — другой бизнес-процесс предприятия, подразделение или должностное лицо, получающие выходы рассматриваемого бизнес-процесса. Внешний потребитель — предприятие-потребитель, подразделение или должностное лицо другого предприятия, получающие выходы бизнес-процесса предприятия.

6. Владелец бизнес-процесса — должностное лицо, имеющее в своем распоряжении ресурсы, управляющее ходом выполнения бизнес-процесса и несущее ответственность за результаты и эффективность его реализации.

7. Показатели бизнес-процесса — количественные и качественные параметры, характеризующие бизнес-процесс и его результат, которые, находясь во взаимосвязи и взаимно дополняя друг друга, формируют систему показателей процессов деятельности предприятия. Качественные показатели — результативность, эффективность и адаптируемость. Количественные — производительность, длительность (продолжительность) и стоимость.

Помимо перечисленных особенностей и свойств бизнес-процессов для повышения эффективности управления необходима их классификация в зависимости от конкретных целей. С позиции процессного подхода бизнес-процессы можно классифицировать по пяти основным признакам.

1. По месту в организационной структуре предприятия:

- горизонтальные процессы — процессы, отражающие взаимодействие работников по горизонтали;
- индивидуальные горизонтальные процессы — процессы, выполняемые отдельными работниками (организационными единицами);
- межфункциональные горизонтальные процессы — процессы, выполняемые многими работниками (организационными единицами);
- вертикальные процессы — процессы, отражающие взаимодействие работников (организационных единиц) по вертикали;

- интегрированные процессы — процессы, отображающие взаимодействие участников процессов, как по вертикали, так и по горизонтали.

2. По отношению к получению добавленной ценности:

- основные бизнес-процессы — горизонтальные бизнес-процессы, обеспечивающие выполнение реальных операционных задач, связанных с созданием продукта и реализацией его потребителю, то есть это процессы, операции которых имеют прямое отношение к продукту предприятия и тем самым влияют на создание добавленной стоимости;

- поддерживающие бизнес-процессы — горизонтальные бизнес-процессы, обеспечивающие выполнение основных процессов, но не имеющие непосредственного отношения к производимому продукту, однако, без них невозможно выполнение операций по созданию добавленной стоимости;

- бизнес-процессы управления — вертикальные бизнес-процессы, обеспечивающие управление основными и поддерживающими бизнес-процессами, к которым можно отнести процессы формирования стратегии, планирования бизнеса и контроля.

3. По степени сложности:

- монопроцессы — односложные бизнес-процессы;

- вложенные процессы — монопроцессы, входящие в состав более сложного бизнес-процесса (макропроцесса);

- связанные процессы — выделенные и последовательно реализуемые по определенному алгоритму монопроцессы.

4. По месту в иерархии целей предприятия:

- бизнес-процессы верхнего уровня — процессы, наиболее значимые для предприятия и направленные на реализацию его стратегических целей;

- бизнес-процессы среднего уровня — процессы, направленные на реализацию тактических целей предприятия;

- бизнес-процессы нижнего уровня — процессы, направленные на реализацию оперативных целей предприятия.

5. По степени детализации:

- макропроцессы — укрупненные бизнес-процессы, имеющие степень детализации, необходимую для описания бизнес-процессов верхнего уровня;

- субпроцессы — бизнес-процессы, имеющие степень детализации, необходимую для описания бизнес-процессов среднего уровня;

- микропроцессы — бизнес-процессы, имеющие предельно максимальную степень детализации, используемые для описания процессов нижнего уровня.

Внедрение процессно-ориентированного управления способно обеспечить стабильное и гармоничное развитие производства, четкость во взаимодействии подразделений, своевременное предоставление руководству информации, необходимой для эффективного контроля и принятия управленческих решений. Однако, несмотря на все преимущества, процессный подход к управлению в российских предприятиях не получил пока должного распространения, и его внедрение протекает гораздо медленнее, чем за рубежом. Отечественные предприятия, в основном промышленные концерны и крупные компании, в попытках перехода на процессное управление сталкиваются с целым рядом проблем, причинами которых является сложность пересмотра устоявшихся взглядов руководителей на принципы управления, необходимость изменения иерархической структуры предприятия, взлом стереотипов.

Список литературы:

1. ГОСТ Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. — М.: ИПК Издательство стандартов, 2001. — 30 с.
2. Милаевская С. С. Особенности внедрения процессного подхода к управлению предприятиями агропромышленного комплекса (на примере в мясного скотоводства) // Экономический анализ: теория и практика. М.: ООО «Издательский дом «Финансы и кредит». 2011. — № 33. — с. 26—36.

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ УПРАВЛЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ КОМПЛЕКСНОГО МЕТОДА РАСЧЕТА СЕТЕВЫХ МОДЕЛЕЙ

Мандыч Ирина Александровна

ст. преподаватель МИТХТ, г. Москва

E-mail: MandychIA@pochta.ru

Сухорукова Светлана Михайловна

д-р. экон. наук, профессор МИТХТ, г. Москва

E-mail: sukhorukova@inbox.ru

В графической сетевой модели могут возникать разные по постановке задачи: определение максимального — критического среди всех возможных пути между некоторыми событиями, ранних и поздних сроков свершения всех событий, сроков начала и окончания работ; экономически оптимального сочетания процессов производства и управления в цепочке формирования ценностей в хозяйственной деятельности предприятий; минимального с экономической точки зрения пути между событиями; деятельности предприятия с минимальным суммарным риском и т. п. Все эти задачи позволяет решать универсальный комплексный метод, использующий при формулировании модели понятия оптимального программирования, сетевого планирования, решение задач в условиях неопределенности, теорию игр [3, с. 118]. Комбинируя варианты определения целевой функции и виды ограничений, метод позволяет решать многоцелевые задачи, задачи с несколькими исходными событиями, получать минимальные или максимальные общие и локальные результаты в статике и динамике [1, с. 477]. В зависимости от конкретики задачи, переменными параметрами в таких задачах могут быть как время, так и финансовые показатели, риски, вероятности, показатели экологичности, ресурсы и т. п. [2, с. 116]

Рассмотрим задачу на минимум пути.

Например, для задачи нахождения оптимального пути транспортировки (рисунок 1):

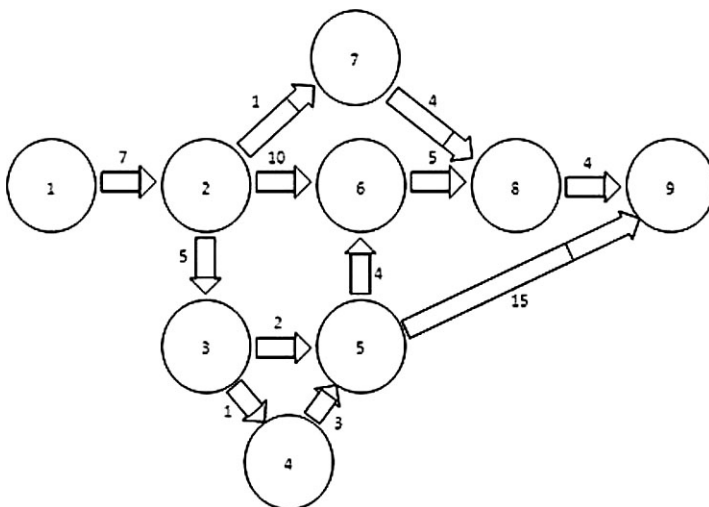


Рисунок 1. Модель расчета условного сетевого графика.

В этой модели целевой функцией будет завершающее событие (в терминологии сетевого планирования) или граф, максимум которого определяется, $F = x_n \rightarrow \max$; ограничения модели составляют неравенства для каждого события x_i , которые имеют вид: $x_j \leq x_i + t_{ij}$.

$$F = x_n \rightarrow \max$$

$$x_9 \leq x_8 + t_{89};$$

$$x_9 \leq x_5 + t_{59};$$

$$x_8 \leq x_7 + t_{78};$$

$$x_8 \leq x_6 + t_{68};$$

$$x_7 \leq x_2 + t_{27};$$

$$x_6 \leq x_5 + t_{56};$$

$$x_6 \leq x_2 + t_{26};$$

$$x_5 \leq x_4 + t_{45};$$

$$x_5 \leq x_3 + t_{35};$$

$$x_4 \leq x_3 + t_{34};$$

$$x_3 \leq x_2 + t_{23};$$

$$x_2 \leq x_1 + t_{12}.$$

На рисунке 2 показано решение в среде MS EXCEL, с использованием программной надстройки «ПОИСК РЕШЕНИЯ».

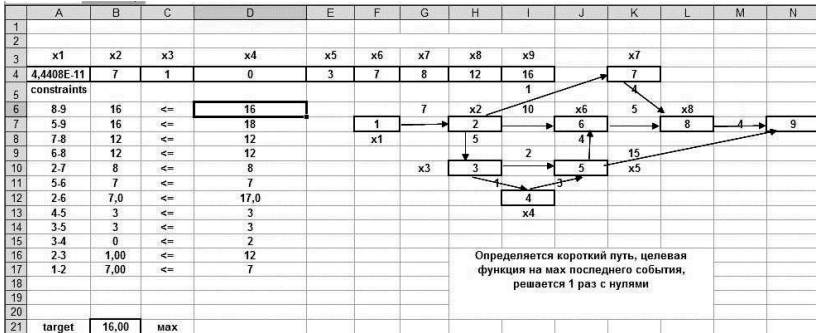


Рисунок 2. Решение задачи на минимум пути.

В решении определяются не только значения событий, которые составляют минимальный требуемый путь, но и значения событий, не определяющих минимальный путь, но показывающие те значения, которые должны были бы иметь события, чтобы минимальный путь проходил через них — это как бы ориентир для событий.

В модель могут быть включены дополнительные ограничения, лимитирующие некоторые параметры событий или работ, что часто бывает при участии в системе различных заинтересованных участников со своими условиями функционирования.

Необходимо отметить, что при решении с использованием EXCEL все переменные надо исходно обнулить.

Данная модель может использоваться для решения не только для задач с одним завершающим событием и одним начальным событием, но и с большим их количеством. Примером задачи с несколькими исходными событиями и одним завершающим будет предыдущая модель, если убрать ограничение $x_3 \leq x_2 + t_{23}$. В этом случае всем исходным событиям надо присвоить нули. Примером такой задачи является выбор оптимального из вариантов транспортировки, осуществляемых разными маршрутами из разных пунктов.

При нескольких завершающих событиях задача решается в отношении каждого из них поочередно.

Рассмотрим задачу на максимум пути.

В предлагаемой оптимизационной модели целевой функцией будет завершающее событие, минимум которого определяется, $F = x_n \rightarrow \min$; ограничения модели составляют неравенства для каждого события, которые имеют вид: $x_j \geq x_i + t_{ij}$. Результатом будут ранние сроки свершения событий.

Меняя событие в целевой функции, можно решать частные задачи сетевого плана с позиций любого события системы, что бывает важно для

понимания места и значимости конкретных событий и работ. Выбор системы ограничений определяет конкретную задачу — блок работ и событий.

В модель также могут быть включены дополнительные ограничения, лимитирующие параметры событий или работ.

В моделях с несколькими завершающими событиями целесообразно использовать в качестве целевой функции мах первого события — $F_1 = \max$. Тогда будут получены все критические пути до каждого завершающего события. При этом в модели определяются поздние сроки свершения событий.

В таблице 1 показаны варианты решения сетевых планов.

Таблица 1.

Варианты решения сетевых планов.

Модель	Варианты решения	Переменные модели — x	Целевая функция	Ограничения
критического пути	Ранние сроки событий	Ранние сроки свершения событий	$x_n = \min$	$x_j \geq x_i + t_{ij}$
	Поздние сроки событий	Поздние сроки свершения событий	$x_1 = \max$	$x_j \geq x_i + t_{ij}$ $x_n = A$
минимального пути	Ранние сроки событий	Ранние сроки свершения событий	$x_n = \max$	$x_j \leq x_i + t_{ij}$
	Поздние сроки событий альтернативные пути	Поздние сроки свершения событий	$x_1 = \min$	$x_j \leq x_i + t_{ij}$ $x_n = A$

Список литературы:

1. Заколотина Т. В., Люкманов В. Б., Мандыч И. А. Использование оптимизационного метода расчета сетевых планов для улучшения экологической обстановки на предприятии. Материалы /ГОУВПО Ивановский ГХТУ. Иваново, 2010, с. 477.
2. Люкманов В. Б., Мандыч И. А. Дополнительные возможности оптимизационного метода расчета сетевых планов // Вестник МИТХТ, ИПЦ МИТХТ им. М. В. Ломоносова, том VI, номер 4, Москва 2011 с. 116—117
3. Люкманов В. Б., Мандыч И. А., Цой А. В. // Двойственные оценки при решении сетевых задач оптимизационным методом. Журнал «Закон и право», № 1 (январь). М.: издательство Юнити-Дана. 2012 г., с. 118—119

АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ АГЕНТОВ В СИСТЕМЕ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ

Саркисов Виген Геннадьевич

канд. техн. наук, докторант, доцент СамГТУ, г. Самара

E-mail: vigen.sarkisov@mail.ru

Новые тенденции на рынке доверительного управления активами

С 2008 года на финансовом рынке Российской Федерации наблюдается отток денежных средств из паевых инвестиционных фондов (ПИФ), являвшихся до этого наиболее популярной формой доверительного управления. Анализ данной тенденции, проведенный в [3], показал, что отток начался еще весной 2008 года (то есть до кризиса) и продолжается по настоящее время.

С другой стороны, все большую популярность приобретают иные формы коллективного и индивидуального доверительного управления. Индивидуальное управление предполагает возможность участие клиента в выработке стратегии (в сотрудничестве с управляющим). Работа с коллективными формами также предполагает вмешательство клиента, которое заключается в выборе одной или нескольких готовых стратегий.

Взаимодействие клиента с управляющим при этом носит спонтанный характер, вопрос идентификации предпочтений клиента не решается, проблема выбора наиболее подходящих для клиента инвестиционных инструментов и стратегий управления перекладывается на самого клиента, который не обладает достаточной квалификацией для ее решения.

Целью настоящей работы является описание и формализация взаимодействия клиента и управляющего (агентов), представление его в виде схемы системы управления.

Далее рассматриваются основные аспекты взаимодействия в условиях разных подходов к управлению инвестициями.

Основные аспекты и схема системы взаимодействия клиента и управляющего

Взаимодействие агентов системы управления портфелем осуществляется на трех основных уровнях:

1. Формирование целей управления;
2. Оценка текущих результатов и качества процесса управления;

3. Оперативная коррекция управления на основе решений, предлагаемых самим клиентом.

Общая схема системы управления инвестиционным портфелем, учитывающая взаимодействие клиента и управляющего, представлена на рис.1:

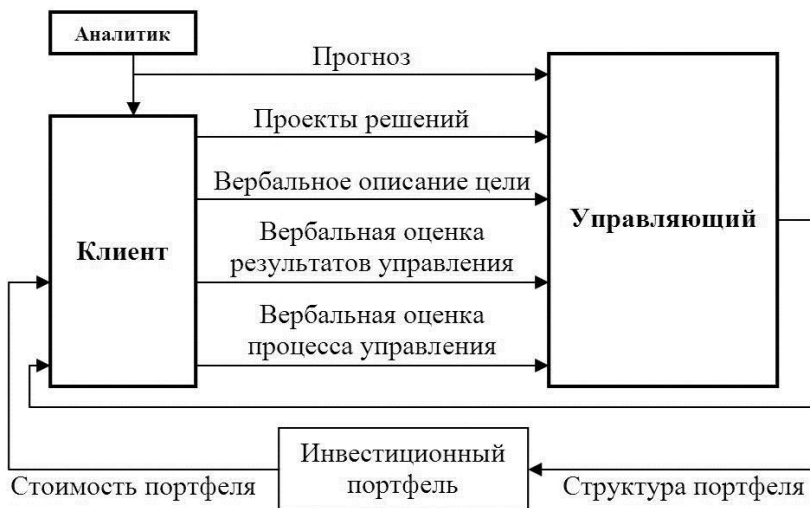


Рисунок 1. Система управления инвестиционным портфелем, учитывающая взаимодействия клиента и управляющего

Помимо клиента и управляющего, агентом в рассматриваемой системе является аналитик. Функция аналитика — формирование прогноза, на основании которого управляющим принимаются (а клиентом иногда предлагаются) решения по изменению структуры портфеля.

Далее взаимодействие других агентов с аналитиком не рассматривается, так как оно ограничивается лишь односторонней передачей прогнозов и отдельного интереса не представляет.

Исследуемая система имеет две обратные связи:

1. По структуре портфеля. Структура портфеля и ее динамика описываются временными рядами долей инструментов в портфеле.
2. По стоимости портфеля. Динамика стоимости портфеля описывается соответствующим временным рядом.

Управляющий как элемент системы управления портфелем

На рис.2 представлена структура, описывающая основные функции управляющего при управлении портфелем и взаимодействии с клиентом.

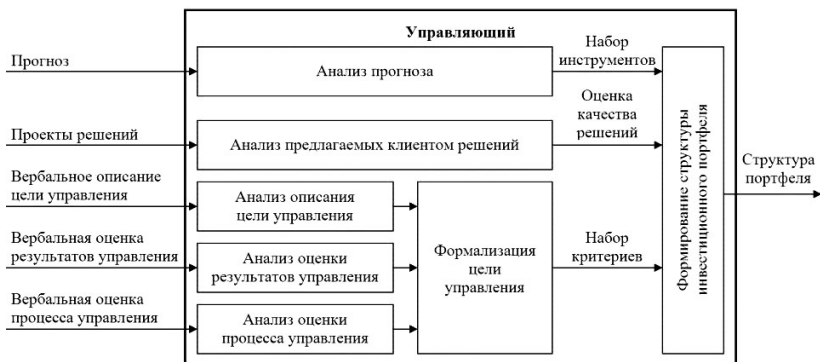


Рисунок 2. Основные функции управляющего

Управляющий получает от аналитика прогноз, на основании которого из множества доступных инвестиционных инструментов выделяет подмножество интересных для инвестирования инструментов.

Анализ проектов инвестиционных решений, предлагаемых клиентом, направлен на выбор тех из них, которые, с одной стороны не внесут существенного ухудшения в характеристики инвестиционного портфеля, а с другой, повысят оценку действий управляющего клиентом.

Формализация целей управления является наиболее существенной проблемой в связи с тем, что первоначально сформулированная клиентом цель не соответствовать предпочтениям при оценке процесса и результатов управления. Таким образом, перед управляющим стоит задача определения набора критериев, описывающего реальные потребности клиента. При этом он должен учитывать:

1. вербальное описание цели управления в качестве базы для формирования первоначального набора критериев;
2. аргументацию клиента, выдвигаемую им в пользу своего проекта инвестиционного решения;
3. особенности восприятия клиентом процесса управления, например, отношение к частоте сделок, уровню диверсификации портфеля и т. д.
4. особенности восприятия результата управления, в том числе, восприятия доходности, риска, упущенной прибыли, серий убыточных сделок и т. д. [1].

Отдельный, выходящий за рамки настоящей статьи интерес представляет возникающая при взаимодействии агентов многошаговая неантагонистическая рефлексивная игра [2], в ходе которой происходит обучение (то есть изменение критериев оценки), как управляющего, так и клиента.

Особенности формирования структуры инвестиционного портфеля при разных организационных формах инвестирования

Рассмотренная схема взаимодействия носит универсальный характер и практически не зависит от организационной формы доверительного управления.

Основные различия организационных форм связаны с доступными наборами инвестиционных инструментов. Рассмотрим основные варианты:

1. Индивидуальное доверительное управление со статическим долгосрочным портфелем. Роль инвестиционных инструментов играют финансовые инструменты. При определенных допущениях, в качестве инструментов могут быть выбраны также различные инвестиционные проекты, не связанные непосредственно с финансовыми рынками (вложения в недвижимость, прямые инвестиции и т. п.).

2. Индивидуальное доверительное управление с системным управлением портфелем. Инвестиционными инструментами при таком подходе становятся стратегии управления частными портфелями, то есть портфель клиента является не «портфелем финансовых инструментов», а «портфелем стратегий».

3. Коллективное инвестирование (паевые инвестиционные фонды, общие фонды банковского управления и т.д.) является частным случаем предыдущего варианта, при котором стратегия управления частным портфелем реализуется управляющими фондов.

Заключение

Анализ и математическое моделирование предлагаемой схемы системы взаимодействия клиента и доверительного управляющего позволит формализовать управление, сделать сотрудничество более прозрачным и комфортным для обоих агентов.

Список литературы:

1. Мостовой Я. А., Саркисов В. Г. Управление инвестиционным портфелем на основе идентификации представлений инвесторов // Инфокоммуникационные технологии, том 9, № 2, 2011 г. стр.62—68
2. Новиков Д. А., Чхартишвили А. Г. Рефлексивные игры. М.: СИНТЕГ, 2003. — 149 с.
3. Саркисов В. Г. Паявые инвестиционные фонды акций в кризисный и посткризисный период // Труды III Международной научно-практической конференции «Тенденции развития финансов: теория и практика», Пенза, 2011 г., стр. 31—35

МОДЕЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ ОБ ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Стебеняева Татьяна Викторовна

канд. экон. наук, глав. спец АНО ВПО ИМУУ, г. Москва

E-mail: perl77717@rambler.ru

Григорьев Петр Владимирович

вед. инж. ФГБУН ЦЭМИ РАН, г. Москва

E-mail: gregopetr@rambler.ru

Одной из актуальных проблем инновационного развития отечественной экономики на современном этапе является слабая координация взаимодействий между государственным и частным секторами в части формирования и реализации инновационной политики. Кроме того, сегодня практически нет инструментов, осуществляющих взаимосвязь исследовательского и предпринимательского секторов региональной экономики, что негативно сказывается на технологическом развитии отечественных предприятий и препятствует их вовлечению в инновационную деятельность [1, с. 42]. Для выхода из сложившейся ситуации необходимо качественное реформирование подходов к принятию управленческих решений и разработка действенных мер, направленных на устранение информационной асимметрии в процессах создания, внедрения и продвижения инноваций.

Научно-технический прогресс, сопровождающийся информационным поиском прорывных и перспективных технологий, требует грамотного и осознанного сопровождения процесса принятия управленческих решений на всех этапах взаимодействия экономических субъектов. Важнейшей задачей инновационно-ориентированного управления процессом взаимодействия экономических субъектов является вовлечение в этот процесс управления новых современных методов информационного сопровождения процесса принятия управленческих решений по созданию и внедрению наукоемких, технологически перспективных инновационных продуктов и разработок. Интеграционное сотрудничество разработчиков и потребителей инновационных продуктов и технологий в процессах генерации и практической реализации научных идей реализуется в рамках единой информационной среды. Таким образом, возникает объективная необходимость создания инструментального средства управления информационными потоками в процессах взаимодействия экономических

субъектов — информационно-аналитической системы управления знаниями об инновационном развитии экономики (ИАС УЗИРЭ) с открытым доступом к информации инновационного характера и возможностью интерактивного обмена данными в режиме он-лайн конференций.

Сегодня ни у кого не вызывает сомнений, что знания по праву рассматриваются в качестве важнейшего ресурса, ключевого фактора успеха и нового источника дохода [2]. В контексте изложенного под управлением знаниями будем понимать комплексный набор мероприятий направленных на поддержку системного порядка работы пользователя с информационными ресурсами для поиска, накопления и практического использования знаний (одно- или многократного) в своих интересах, а так же для максимизации получаемых эффектов (экономических, социальных и др.).

Основными целями создания ИАС УЗИРЭ являются:

- обеспечение оперативного информационного обмена между субъектами инновационной деятельности на региональном уровне;
- содействие в коммерциализации перспективных инновационных разработок на внутреннем и внешнем рынках;
- интенсификация процессов внедрения технологий и изобретений инновационного характера в реальный сектор экономики;
- развитие делового партнерства с отечественными и зарубежными предприятиями, технологическими центрами и центрами трансфера технологий для эффективного обмена запросами и предложениями.

Важнейшим аспектом организации взаимодействия субъектов инновационной деятельности является управление информационными потоками, а также оптимизация их циркуляции внутри инновационной системы, с целью обеспечения условий для принятия грамотных и обоснованных управленческих решений в сфере управления инновационным развитием региона. Рассматривая процесс управления взаимодействием инновационно-активных хозяйствующих субъектов с позиций управления информационными потоками, мы приходим к необходимости использования возможностей современных информационных технологий, которые обеспечивают оперативность коммуникации и интеграции участников бизнес-процессов, тем самым, повышая качество принимаемых управленческих решений на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях управления.

Управление взаимодействием субъектов инновационной деятельности реализуется в ИАС УЗИРЭ посредством формирования единого информационного пространства, в рамках которого происходит обмен предложениями и запросами, осуществляемый между представителями научного сообщества, бизнес-сообщества, организация

международного и межрегионального сотрудничества, ориентирование на развитие приоритетных направлений в науке и технике, а также решение задач региональной инновационной политики. Информационная модель взаимодействия участников ИАС УЗИРЭ представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Информационная модель взаимодействия участников ИАС УЗИРЭ.



В процессе функционирования ИАС УЗИРЭ предполагается накопление структурированной информации, осуществление непрерывного мониторинга инновационной деятельности, формирование единой базы данных, включающих данные о субъектах инновационной деятельности, инновационных разработках, инвесторах, реализованных инновационных проектах.

В качестве предметной области ИАС УЗИРЭ используется описание процессов обмена информацией, который реализуется посредством регистрации в системе предложений и запросов пользователей.

Объединив опыт концептуального моделирования с использованием формальных логик, можно сделать вывод о том, что центральным элементом для формального описания некоторой совместно используемой предметной области является понятия «онтология» [3]. При этом под совместным использованием понимается согласованное с большинством специалистов конкретное описание некой предметной области, а под формальным описанием — представление этой предметной

области в некотором формате, доступном для понимания компьютером. Другими словами, онтология является совместно используемым, формальным представлением предметной области.

Применение онтологий в процессе управления знаниями позволяет формировать модели данных, которые обладают двумя специфическими особенностями:

1. онтологии строятся на основе совместного понимания предметной области, ее основных понятий и отношений, достаточно большим числом экспертов, что позволяет использовать человеческий фактор в управлении знаниями на основе онтологий;

2. использование формальных языков для представления онтологий делает возможным обработку моделей данных на основе онтологий компьютерами (передача онтологий в компьютерных сетях, хранение онтологий, проверка согласованности онтологий, выполнение логического вывода с помощью онтологий и др.), что позволяет использовать компьютерный фактор в управлении знаниями на основе онтологий [2].

Указанные факторы способствуют повышению уровня интеллектуальности информационно-аналитических систем, путем включения в них знаний о предметной области в форме онтологий. В то время как компьютеры могут эффективно и в сжатые сроки манипулировать знаниями о предметной области в форме онтологии, функцией пользователя всегда будет оставаться понимание того, что обозначают формализованные символы и правила. Другими словами, именно онтология сплетает понимание предметной области человеком и компьютером в одно целое.

В качестве предложений и запросов, вносимых пользователями в базу данных системы, рассматривается информация об имеющихся или требуемых инновационных разработках, проектах, сотрудничестве в области производства инновационной продукции, участии в финансировании инновационных проектов, оказании услуг. Поступающие в базу данных сведения о новых проектах, разработках, технологиях, услугах, проведении конкурсов и других мероприятий, организуемых для инновационно-ориентированных экономических субъектов, автоматически рассылаются всем пользователям, заинтересованным в данной информации и зарегистрированным ИАС УЗИРЭ. Накопление информации о зарегистрированных пользователях, их предложениях и запросах позволяет оценить состояние и направления развития инновационной деятельности экономических субъектов.

Технологическая инфраструктура ИАС УЗИРЭ основана на Интернет/ин-транет и web-технологиях, что позволяет преодолевать

коммуникационные и пространственно-географические барьеры на пути совместного использования знаний. Преимущество web-среды в том, что она обеспечивает удобный доступ к разнородным информационным ресурсам как внутри отдельно взятой компании, так и в сети Интернет [2]. Очевидно, что онтология представляет собой не что иное, как единую модель знаний о конкретной предметной области, которая способствует интеграции разнородных ресурсов на концептуальном уровне, обеспечивая единый подход к описанию их семантики. Модель знаний используется для составления описаний объектов онтологии и построения поисковых запросов с учетом смысла понятий.

Создание единой онтологии для детального описания модели знаний о конкретной предметной области является весьма трудоемкой задачей, как по длительности, так и по привлечению достаточно большого числа экспертов, знания которых должны охватывать все направления исследуемой деятельности. Трудоемкость разработки может быть существенно снижена путем выделения в пространстве знаний нескольких подобластей знаний, которые вместе образуют исследуемую предметную область. Для каждой из подобластей знаний можно разработать собственную онтологию. Ограничение масштабов модели рамками конкретной подобласти приводит к упрощению модели. Согласование этих относительно небольших онтологий может быть обеспечено разработкой онтологии верхнего уровня и программных средств для ее сопровождения.

Таким образом, модель знаний представляет собой концептуальную основу ИАС УЗИРЭ: определяет множество понятий и отношений, а также правила их совместного использования. База знаний ИАС УЗИРЭ (экземпляры понятий) формируется из метаописаний всех объектов, которые могут содержать знания.

Подсистема поиска знаний обрабатывает метаданные объектов и отбирает те из них, которые удовлетворяют запросу пользователя. Возможности подсистемы поиска знаний используются функциональными подсистемами ИАС УЗИРЭ, которые предоставляют пользователям различные сервисы (навигация по элементам базы знаний и репозитарию документов).

Работа различных подсистем ИАС УЗИРЭ (поиск, категоризация знаний) связана с оценкой семантической близости пар объектов, а точнее, их метаописаний. Определение меры подобия между объектами сводится к поиску подобия между наборами взвешенных терминов онтологий. Тем самым, использование понятий онтологий и оценок семантической близости позволяет создать единое интеллектуальное

пространство, в котором размещены все объекты предметной области, содержащие знания.

Основное назначение ИАС УЗИРЭ заключается в ведении баз данных о зарегистрированных пользователях, их предложениях и запросах, проведение процедур экспертной оценки и конкурсного отбора инновационных проектов, автоматической рассылке информации, формировании отчетов об активности пользователей системы. На основе изложенного можно сделать вывод о том, что практическая реализация организационно-экономического механизма управления взаимодействием инновационно-активных хозяйствующих субъектов будет способствовать интенсификации инновационных процессов как на уровне отдельных предприятий, разрабатывающих и внедряющих инновационные технологии, продукты и услуги, так и отдельных регионов и экономики страны в целом. Представляется, что создаваемая для этого ИАС УЗИРЭ может стать универсальным средством, обеспечивающим полной и достоверной информацией процессы анализа, планирования и прогнозирования инновационного развития экономических субъектов. Кроме того, эту систему можно применять для обоснования решений на этапах анализа данных, выбора альтернатив развития и оценки последствий принятых решений.

Исследование выполнено при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 10-02-12118в «Разработка информационно-аналитической системы управления знаниями об инновационном развитии экономики».

Список литературы:

1. Лабозкий В. В. Управление знаниями: технологии, методы и средства представления, извлечения и измерения знаний / В. В. Лабозкий. — Минск: БГЭУ, 2006.
2. Тузовский А. Ф., Козлов С. В. Построение модели знаний организации с использованием системы онтологий. // Известия ТПУ, № 7, 2008. С. 106—114.
3. Gruber T. A Translation Approach to Portable Ontology Specifications // Knowledge Acquisition, 5(2). P. 199—220, 1993.

СЕКЦИЯ 10.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

ИССЛЕДОВАНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК РИСКА

Рахметулина Жибек Берлибековна

канд. экон. наук, доцент ЮКГУ им. М. Ауезова,

г. Шымкент, Республика Казахстан

E-mail: rahmetulina_zh@mail.ru

Сущность любой экономической категории проявляется в выполняемых ею функциях. В экономической литературе выделяют следующие функции риска:

1. *Инновационную функцию* предпринимательский риск выполняет, стимулируя поиск нетрадиционных решений проблем, стоящих перед предпринимателем.

2. *Регулятивная функция* имеет противоречивый характер и выступает в двух формах: 1) конструктивная форма проявляется в том, что риск выполняет роль катализатора, ибо ему присущи активность, устремлённость в будущее, поиск решений; 2) деструктивная форма связана с тем, что принятие решений с необоснованным риском ведёт к волюнтаризму, авантюризму, т. е. риск является дестабилизирующим фактором.

3. *Защитная функция* риска проявляется в том, что инициативным предпринимателям нужна соответствующая защита, исключая в случае неудачи наказание и стимулирующая оправданный риск.

Защитную функцию Альгин А. П. делит на два аспекта: *историко-генетический*, так как люди всегда искали средства и формы защиты от нежелательных последствий и *социально-правовой*, то есть обеспечение права новатора на риск.

Позднее была предложена ещё одна — *аналитическая функция*, связанная с тем, что наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решения.

В. В. Глуценко выделяет ещё две функции риска:

1. *компенсирующая* — эта функция может обеспечить компенсирующий успех (положительную компенсацию) — дополнительную по сравнению с плановым доходом в случае благоприятного исхода (реализации шанса);

2. *социально-экономическая* — эта функция состоит в том, что в процессе рыночной деятельности риск и конкуренция позволяет выделить социальные группы эффективных собственников в общественных классах, а в экономике — отрасли деятельности, в которых риск приемлем. Вмешательство государства в рисковую ситуацию на рынках ограничивает эффективность данной функции риска.

Из наличия возможности наступления рискованных ситуаций вытекает функция риска, которой, на наш взгляд, можно дополнить вышеназванный перечень функций. *Превентивная функция риска* заключается в том, что в целях уменьшения вероятности и величины негативных последствий необходимы мероприятия и действия, направленные на *предупреждение* возникновения рискованных ситуаций (или снижения степени их влияния на деятельность субъекта экономики).

Рассматривая функции предпринимательского риска, следует подчеркнуть, что, несмотря на значительный потенциал потерь, который несёт в себе риск, он является и источником возможной прибыли. Поэтому основная задача предпринимателя не отказ от риска вообще, а выбор решений, связанных с риском на основе объективных критериев, а именно: до каких пределов может действовать предприниматель, идя на риск.

Предпринимательскому риску присущи черты, среди которых Л. Ф. Догиль выделяет противоречивость, альтернативность, неопределённость [1, с. 20].

Противоречивость риска проявляется в положительных и отрицательных аспектах. С одной стороны, рискованная деятельность ориентирует на получение значимых результатов неординарными, новаторскими приёмами, способами в условиях неопределённости ситуации неизбежного выбора. Тем самым риск позволяет преодолевать консерватизм, догматизм, косность, психологические барьеры, ограничивающие внедрение всего нового и передового. Эта черта риска постоянно ориентирует на активное поведение субъектов в рискованных ситуациях и имеет положительные последствия, ускоряя научно-технический прогресс.

С другой стороны, риск может довести субъект хозяйствования до авантюризма, волюнтаризма, субъективизма и, в конечном счёте, теневой экономике. В данном случае альтернатива рискованной деятельности выбирается без должного учёта объективных закономерностей развития конкретных явлений, событий, процессов.

Альтернативность риска предполагает необходимость выбора из двух или более возможных вариантов наилучшего решения исхода или действия. Это позволяет субъекту риска принимать обоснованное решение о целесообразности входа в рискованную ситуацию, а в случае нахождения в ней модифицировать обстоятельства, уменьшая вероятность наступления нежелательных событий и величину ущерба.

Неопределённость постоянно сопутствует риску и обусловлена незнанием достоверности прохождения того или иного процесса, отсутствием однозначности решения рассматриваемых вопросов. Задача прикладных исследований риска состоит не в том, чтобы полностью снять ту или иную неопределённость в хозяйственных ситуациях, а в том, чтобы снизить её остроту, предусмотреть возможные негативные и позитивные последствия развития этой неопределённости для данного субъекта.

На основе вышеизложенного можно утверждать, что в современном бизнесе риск имеет реальные формы проявления, которые, однако, носят вероятностный, потенциальный характер. «Особенности проявления риска тесно связаны со сферой предпринимательской деятельности» [2, с. 44]. Основной формой проявления риска, которая выделяется в большинстве приведённых определений, является опасность возникновения финансовых потерь. В то же время, на наш взгляд, риск имеет и иные формы внешнего проявления (в соответствии с рисунком 1).

Формами выражения сущностных черт рискованного хозяйствования являются мотивированные решения и действия:

- по отбору и реализации альтернатив;
- расчёту вероятности исхода;
- определению степени активного действия или пассивного бездействия с прямым умыслом или по неосторожности при принятых обязательствах по оказанию посреднических услуг;
- осуществлению финансовых операций;
- принятию нетрадиционных решений и использованию рискованных действий и поступков.



Рисунок 1. Формы проявления рисков в предпринимательской деятельности

* *Примечание: Составлено автором.*

Исследование и научная систематизация подходов к определению сущности и функций риска выявили широкий спектр суждений, которые можно свести к формулировке *качественных характеристик* риска:

1. природой риска является наличие рыночной среды, порождающей ведение предпринимательской деятельности;
2. риск носит вероятностный, случайный характер;
3. риск носит спекулятивный характер, так как подразумевает возможность получения дополнительного дохода;
4. риск в предпринимательской деятельности является управляемым, предполагает возможность внешнего воздействия и минимизации потерь;
5. риск имеет не только негативные последствия, но и несёт позитивное начало, стимулируя аналитические, инновационные, оперативные качества управления.

Риск непосредственным образом связан с управлением и находится в прямой зависимости от эффективности и обоснованности принимаемых управленческих решений. Выявляя сферы повышенного риска, количественно измеряя и регулярно контролируя его, можно в ограниченной степени управлять рисками либо осуществлять их профилактику. Это позволяет значительно снизить уровень риска и минимизировать его негативные последствия.

В то же время, риск играет в бизнесе не только отрицательную, но и положительную роль. Общеизвестно, что чем выше уровень риска готовящегося к реализации инновационного проекта, тем выше закладываемый уровень рентабельности привлекаемых инвестиций. Вкладывая деньги в рискованные предприятия, бизнесмены могут рассчитывать на более высокий уровень прибыльности и рентабельности своих инвестиций. Кроме того, стремление минимизировать негативные последствия предпринимательских рисков создаёт объективные предпосылки для принятия более взвешенных управленческих решений.

Изучение экономических систем других стран показывает, что игнорирование или недооценка предпринимательского риска при разработке тактики и стратегии экономической политики, принятии конкретных решений неизбежно сдерживает развитие общества, научно-технического прогресса, обрекает экономическую систему на застой.

Список литературы:

1. Догиль Л. Ф. Управление хозяйственным риском: учеб.пособие. Мн.: Книжный дом «Мисанта», 2005.— 224 с.
2. Тактаров Г. А., Григорьева Е. М. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учеб.пособие. М.: Финансы и статистика, 2006.—256 с.

СЕКЦИЯ 11.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

Гладыко Елена Анатольевна

*аспирант Российского государственного университета туризма и
сервиса, г. Пушкино*

E-mail: elenyskamysa@mail.ru

В условиях рыночной экономики предприятиям приходится постоянно заботиться о высокой экономической эффективности фирмы.

Предприятию, оказывающему некий стандартный набор услуг, необходимо постоянно пересматривать их перечень и искать новые варианты реализации. Для туристской сферы это особенно актуально, так как производимый продукт уникален. Туристское предприятие продает услугу, а ее нельзя охарактеризовать такими категориями, как прочность, надежность, жароустойчивость, оформление, дизайн, вес, размер, то есть всеми теми, которые можно применить к описанию любого материального товара. Услуга неосвязаема, не может быть складирована, ее потребление длительно во времени, ее нельзя вернуть или обменять, если она не удовлетворила требованиям клиента. Соответственно, деятельность в этой отрасли сопровождается достаточным количеством рисков, способных разорить инвестора. За год в российской столице открывается до ста новых турагентств, но только менее 30 % из них функционируют более трех лет.

Сегодня туристская индустрия является динамичной и доходной отраслью с высоким потенциалом роста. На долю мирового туризма приходится 3,6 % ВВП и 9,5 % мировых капиталовложений. В ближайшие 10 лет темп роста отрасли в мире прогнозируется на уровне 4—5 % в год.

Начиная с конца перестройки, российские турфирмы начали набирать обороты, пока кризис 1998 года не оставил на рынке лишь самых стойких игроков. Но за последние годы ситуация снова изменилась в сторону перенасыщения рынка туристическими

агентствами. По состоянию на 1 июля 2010 года количество туристических фирм России составляет 4178 штук (внесенных в Единый федеральный реестр туроператоров). Подобная привлекательность обуславливается относительно небольшими стартовыми инвестициями, минимальным количеством персонала и кажущейся простотой задачи. Однако бизнес в этой отрасли сопровождается достаточным количеством рисков, способных разорить инвестора [7, с. 376].

На туристическую отрасль оказывают влияние и многие перемены в политической, социальной, коммерческой и деловой среде, изменения в технике и технологии, производительности и ценах, состояние окружающей среды, действующее налогообложение, правовые и другие вопросы. Все это и предопределяет наличие в проектах определенного риска опасности их провала или получения вместо прибыли убытков. Наиболее значимые это политические риски (около 40 %), изменения в социальной среде (20 %) и ценообразование (около 20 %).

Если провести анализ подверженности финансовым рискам туристических предприятий, то наиболее значительное влияние на них окажет отраслевая конкуренция и следовательно рыночная власть потребителей (60 % влияния). Следующей за ней по значимости идет — конкуренция среди существующих фирм (30 % влияния). Остальные силы, хотя имеют влияние, в рассматриваемой отрасли, но по сравнению с перечисленными выше двумя не значительное (приблизительно 10 %). Это такие факторы как угроза появления новых конкурентов — конкурентная сила этого фактора сильно зависит от высоты барьеров входа (стоимости входа в отрасль) и способность покупателей диктовать свои условия.

По мнению большинства отечественных специалистов, риск это ненадежность, свойственная процессу извлечения прибыли и вероятность потери средств, вложенных в туристический бизнес. Как экономическая категория риск это событие, которое может быть или не быть. Если оно будет, то возможен положительный, отрицательный либо нулевой результат. Финансовые риски связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов.

Оценка и управление рисками должны базироваться на междисциплинарном подходе к экономике туризма, на результатах исследований смежных наук (права, экологии, математических методов, информационных технологий и др.).

Среди возможных рисков наиболее существенное влияние могут оказать [3]:

- непредвиденное резкое ужесточение системы налогообложения;
- непредвиденное резкое снижение спроса.

От руководства туристической фирмы требуется правильная организация ее деятельности, определение рисков и направленные на их снижение определенные действия. Это многоступенчатый процесс, определяемый также как риск-менеджмент, цель которого состоит в уменьшении или компенсации ущербов для объекта при наступлении неблагоприятных событий.

Убытки могут подстергать турфирму на различных стадиях оказания услуги. Так в случае не предоставления турфирмой своевременно туристу необходимой и достоверной информации о туристском продукте и всех услугах, предоставляемых туристу, организация несет риск ответственности за нарушение прав потребителя, в том числе, по возмещению в полном объеме убытков, возникших у туриста по причине отсутствия у него необходимой информации. Круг этой информации законодательством не определен, поэтому, исходя из условий заказа, турист должен быть, проинформирован обо всех деталях каждого этапа поездки [1, с. 207].

Считается, что информация предоставлена туристу только при условии документального подтверждения этого факта. Поэтому при передаче туристу различных памяток и сведений турфирме следует получить у него подпись об ознакомлении со всеми такими сведениями.

Законодательство РФ предусматривает ответственность турфирмы, если путешественник обнаружит недостатки в уже организованной поездке [6]. В этом случае турист по своему выбору может требовать (ст. 29 Закона РФ «О защите прав потребителей»): безвозмездного устранения недостатков оказанной услуги; соответствующего уменьшения цены оказанной услуги; возмещения понесенных расходов по устранению недостатков оказанной услуге своими силами или третьими лицами.

Учитывая специфику туристского продукта как комплекса различных услуг, оказываемых туристу третьими лицами (перевозчиком, отелем, консульством иностранного государства, страховой компанией) турфирма по умолчанию будет отвечать за любые недостатки услуг, входящих в туристский продукт. Вследствие чего турфирма будет нести определенные убытки. Поэтому в целях минимизации возможной ответственности турфирмы рекомендуется в договоре выделять некоторые услуги как отдельные, выходящие за рамки турпродукта.

Так, например, следует в качестве отдельных поручений туриста выделить поручения на приобретение билетов, на оформление страховки, на подачу документов туриста в консульство иностранного государства для оформления визы. При такой структуре договора и дополнительном закреплении в нем, что ответственность за действия перевозчика, страховой компании, визовой службы несут исполнители этих услуг, турфирма будет отвечать только за те недостатки услуг, которые напрямую зависели от действий или бездействия турфирмы.

Также убытки могут возникнуть и при аннуляции тура. Турист должен письменно заявить об отказе от поездки. Турагент незамедлительно письменно, сообщает об этом туроператору. Тот, в свою очередь, безотлагательно должен аннулировать входящие в тур услуги, забронированные им у своих партнеров. При получении информации от партнеров, туроператор определяет размер денежных средств, возможных к возврату, и размер своих фактических расходов, и должен сообщить об этом турагенту. А тот — туристу [1, с. 207].

Распространенной ошибкой турфирм, которая может привести к убыткам, является самостоятельное, на свой страх и риск, без консультации юристов, участие в претензионной переписке. Для турфирм это порождает значительные, порой, неоправданные расходы, которых можно было бы избежать при правильно подготовленной, основанной на правовых аспектах, позиции защиты.

Многие расходы в туристском бизнесе могут в значительной степени превышать бюджет направляющей турфирмы. Например, такие расходы как репатриация больного или транспортировка тела. Родственники пострадавшего туриста в общем случае валюты не имеют, а принимающая сторона такие расходы не оплатит. А в соответствии с законодательством Российской Федерации операторы несут прямую ответственность за ущерб, который может быть нанесен туристам в гостинице и во время оказания других услуг.

В 2011 году убытки российских туроператоров, составили 100 млн. долларов в связи с прекращением полетов между Россией, Египтом и Тунисом, в связи с массовыми народными волнениями и нестабильной политической обстановкой: 14 января в Тунисе произошел государственный переворот. Массовые беспорядки в Египте, приведшие к свержению режима президента Хосни Мубарака, вынудили МИД России 29 января опубликовать официальное заявление, в котором россиянам рекомендовалось воздержаться от поездок в страну. При этом в период зимней навигации именно на египетские курорты приходилось 50—60 % туристического трафика российских авиакомпаний. Убытки

туристической отрасли от извержения исландского вулкана составили \$ 2,3 млрд. При этом ежедневные потери туристического сектора во время закрытия воздушного пространства Европы из-за вулканического пепла, который представляет потенциальную опасность для двигателей самолетов, составили около \$ 400 млн.

Никто не компенсировал финансовые потери ни турфирмам, ни потребителям туристических услуг. И т.к. возмещать убытки турфирмам и их клиентам никто не пожелал, то многие туроператоры обратились в ООН с просьбой разработать соглашение, которое бы определяло права потребителей и производителей туруслуг на случай возникновения подобных форс-мажорных обстоятельств. Действующие страховки, как правило, не предусматривают выплату компенсаций в случае климатических катаклизмов и прочих форс-мажорных обстоятельств, но закладывать такие риски в страховку необходимо [4].

Также необходимо говорить и о финансовых гарантиях, которые, должны иметь все туристические организации. Например, в Испании фирма с лицензией оператора-агента не только имеет обязательную страховку, но и держит в залоге у государства 180 тыс. евро. Этой суммой можно пользоваться, но восполнять ее надо не позже, чем через 15 дней. Истратился — лишился лицензии, которую надо получать повторно. Итальянские туроператоры держат в залоге сумму от 60 тыс. до 300 тыс. евро, которая им возвращается после прекращения деятельности. В Китае турфирма имеет в государственном залоге сумму \$ 132 тыс., которая используется для решения любых конфликтных ситуаций [2, с. 314].

Наличие подобных рисков и количество ежегодно сходящих с арены туристических агентств доказывает то, что вопреки сложившемуся стереотипу, этот бизнес вовсе не является таким простым, как кажется на первый взгляд. И как любое дело он требует тщательного и продуманного подхода. Следовательно, планируемые вложения в туристический бизнес требуют оценки степени риска, определения его величины и принятия мер к снижению.

Таким образом, позитивные тенденции в развитии туристического комплекса сопряжены с влиянием факторов риска, действие которых в разные периоды различно и проявляется как на макро-, так и микроуровнях. Поэтому, идентификация факторов финансового риска и разработка методов управления им относятся к числу наиболее важных задач экономического анализа туристской индустрии. В любой туристической фирме должна быть разработана стратегия управления финансовыми рисками разных классов.

Возможно несколько подходов: уменьшение риска; уклонение от риска; изменение характера риска; принятие риска. Анализируя управления рисками в турфирмах, необходимо учитывать весь туристический рынок регионов не только России, но и зарубежных стран, т. к. речь идет об общепринятых правилах.

Список литературы:

1. Бурдейкин М. А. Отдых в России и за рубежом: Учебное пособие / М. А. Бурдейкин. — М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2010. — 207 с.
2. Квартальнов В. А. Туризм: Учебник /В. А. Квартальнов. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 314 с.
3. Коммерческие риски в турбизнесе // Турбизнес, — Режим доступа. — URL: <http://www.insur-info.ru/press/63260>
4. Туроператоры извергли убытки // — Режим доступа. — URL: <http://m.gazeta.ru/business/2010/04/23/3356819.shtml>
5. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»
6. Федеральный закон от 24.11.1996 г. «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 10.01.2003 № 15-ФЗ, с изменениями от 22.08.2004 № 122-ФЗ, от 05.02.2007 № 12-ФЗ от 27.12.2009 № 365-ФЗ).
7. Яковлев Г. А. Экономика и статистика туризма: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп./Г. А. Яковлев. — М.: Издательство РДГУ, 2011. — 376 с.

СЕКЦИЯ 12.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ПАЦИЕНТЫ, КАК УЯЗВИМАЯ ГРУППА ПРИ ОКАЗАНИИ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Гончарова Анна Рустэмовна

*аспирант ЧОУ ВПО «ИСГЗ», ассистент кафедры ГОУ ВПО «КГМУ»,
г. Казань*

E-mail: ARGoncharova@gmail.com

Основной целью функционирования системы здравоохранения и обязательного медицинского страхования, как механизма её организации, является обеспечение здоровья нации: необходимого условия устойчивого развития государства и общества. Средством достижения данной цели является оказание качественных медицинских услуг, доступных широким слоям населения.

К элементам существующей в современной России системы здравоохранения относятся следующие группы субъектов: пациенты (потребители медицинских услуг), производители медицинских услуг (лечебные и профилактические учреждения), инфраструктура (страховые организации, государственные органы.)

Все эти группы субъектов имеют различные цели, такие как выполнение качественных и количественных показателей, извлечение прибыли и так далее. При этом, только граждане, как конечные потребители медицинских услуг, напрямую заинтересованы в их качестве и доступности, однако, пациенты напрямую не могут повлиять на качество оказываемых им услуг.

Таким образом, удовлетворенность населения качеством и доступностью медицинских услуг может стать одним из объективных показателей эффективности системы здравоохранения в целом. Исходя из этого, обеспечение надежной обратной связи между государством и гражданами по вопросам соблюдения их прав в сфере здравоохранения может стать оперативным источником информации о состоянии отрасли в целом. Именно на основании своевременной и достоверной информации государственные органы

смогут принимать адекватные меры по совершенствованию качества и доступности медицинских услуг. Следует отметить, что система здравоохранения в целом высокочувствительна к изменениям социально-экономического характера, а любые нововведения в этой сфере могут иметь как положительные, так и отрицательные последствия. При этом любые, даже незначительные на первый взгляд, изменения системы здравоохранения непосредственно сказываются на здоровье населения и основных демографических показателях, таких как рождаемость и смертность.

Такая зависимость и неспособность напрямую влиять на процесс, делает пациентов, как группу субъектов системы здравоохранения, в высокой степени уязвимой. Именно население, как конечные потребители медицинских услуг, находящиеся в зависимости от их качества и степени доступности, являются наиболее уязвимой группой в рамках системы здравоохранения.

Население — как группа субъектов системы здравоохранения — неоднородна по своему составу. В социальной практике существуют различные способы деления этой группы по гендерному, половому, социальному и другим признакам. В данном контексте особого внимания заслуживают те группы населения, которые наиболее уязвимы перед проблемами современной системы здравоохранения.

Из всех уязвимых групп в контексте проблем системы здравоохранения наибольшего внимания заслуживают следующие:

1. Дети в возрасте до 15 лет. По меньшей мере, 15 миллионов детей в мире ежегодно умирают от факторов, которые можно было предупредить, например родовая травма, родовая асфиксия, острые респираторные заболевания, недоедание, инфекционные заболевания и диарея [1]. Дети в большей степени подвержены воздействию негативных экологических факторов, чем другие группы населения.

2. Пожилые люди в возрасте от 55 лет. Характерной особенностью этой группы в развитых странах мира является ее увеличение при сохранении достаточно высокого уровня работоспособности.

3. Беднейшие слои населения, то есть находящиеся за чертой бедности. Представители этой группы населения не в состоянии обеспечить себя платными медицинскими услугами и могут рассчитывать только на базовый уровень государственных гарантий в сфере здравоохранения.

Общая цель поддержки и защиты интересов уязвимых групп населения заключается в обеспечении доступности медицинских услуг при сохранении и повышении их качества, по крайней мере, наравне

с остальными слоями населения. Помимо прав на получение медицинских услуг, гарантированных государством в рамках базовых программ обязательного медицинского страхования и программ бесплатной медицинской помощи, можно выделить следующие основные права граждан в сфере здравоохранения:

- свободный выбор врача;
- консультации других специалистов, проведение консилиума;
- облегчение боли: причем, той, причиной которой является медицинское вмешательство;
- конфиденциальность;
- информированное добровольное согласие;
- получение информации о своих правах и обязанностях и состоянии своего здоровья;
- возмещение ущерба в случае причинения вреда здоровью пациента при оказании медицинских услуг, если доказана вина медицинского работника [2].

Однако существует ряд проблем, которые являются существенными препятствиями для реализации вышеуказанных прав. Основными из этих проблем являются:

1. Низкая информированность населения в целом и его уязвимых групп в частности о собственных правах и льготах в области здравоохранения. Сложность современной системы здравоохранения требует от пациентов, как потребителей медицинских услуг, знания организационных основ оказания медицинской помощи и нормативно-правовой базы. В сложившихся условиях, без обладания этими весьма специализированными знаниями, доступ к бесплатным или оказываемым в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования услугам в высокой степени затруднен.

2. Постоянное изменение и усложнение нормативно-правовой базы оказания медицинских услуг требует от пациентов либо специальных знаний в области юриспруденции, либо обращения в специализированные юридические консультации. Для групп населения, отнесенных к числу уязвимых, оба этих варианта решения данной проблемы, как правило, остаются недоступными.

3. Не смотря на большое количество разнообразных комиссий и надзорных инстанций, единственным органом, способным восстановить права пациентов и компенсировать нанесенный моральный и материальный ущерб, остается суд. Однако, обращение в суд опять же требует от пациента либо обладание узкопрофессиональными знаниями в сфере юриспруденции, либо оплаты услуг юридических консультаций. Кроме того, анализ

судебной практики показывает, что процесс привлечения медицинских работников к ответственности, особенно в случае их бездействия, крайне затруднен, в связи со сложностью однозначного доказательства их вины. Таким образом, процесс отстаивания собственных прав и возмещения нанесенного ущерба для уязвимых групп населения, которые не обладают достаточными материальными ресурсами, крайне затруднен.

4. К числу острых проблем отрасли здравоохранения, которая во многом является следствием предыдущих, является высокая бюрократизация этой сферы. Зачастую, именно необходимость прохождения многочисленных бюрократических процедур для получения гарантированных государством и Конституцией законных льгот и преимуществ, является наиболее существенным препятствием для уязвимых категорий граждан.

Необходимо подчеркнуть, что все эти проблемы актуальны не только для уязвимых групп, но и для всех слоев населения, следовательно, их решение приблизит государство к выполнению одной из основных своих функций — обеспечению здоровья нации. Для разрешения указанных проблем представляется необходимым применение мер информационного и организационного характера.

К категории мер информационного характера относятся программы, направленные на повышение информированности населения о собственных правах в сфере здравоохранения и методах реализации этих прав. Следует отметить, что органы здравоохранения и различные правоохранные общественные организации регулярно реализуют указанные программы, к числу которых можно, например, отнести создание специализированных информационных ресурсов в сети интернет. Проблемой остается тот факт, что для уязвимых групп населения каналы распространения указанной, безусловно, необходимой информации зачастую остаются недоступными.

К категории мер организационного характера можно отнести создание и деятельность органов, оказывающих консультации и осуществляющих содействие в реализации прав на получение качественных и доступных медицинских услуг. Необходимо отметить, что решение данной проблемы исключительно на государственном уровне вряд ли кардинально изменит ситуацию, поскольку приведет к большей бюрократизации отрасли. Решение данной проблемы необходимо искать на стыке взаимодействия государственных органов и институтов гражданского общества. Примером государственно-частного сотрудничества в этой сфере является развитие на федеральном уровне сети волонтерских организаций, оказывающих

содействие пожилым и малоимущим гражданам в защите и реализации их прав и льгот в сфере получения медицинских услуг.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что из всех элементов системы здравоохранения именно пациенты являются наиболее уязвимой и слабозащищенной группой. При этом население неоднородно по своему составу, и внутри этой группы имеются категории граждан, которые более уязвимы для проблем в области здравоохранения. Основной целью при разрешении данной проблемы является обеспечение доступности медицинских услуг при сохранении и повышении их качества. Анализ ситуации в области здравоохранения показывает, что проблема эта далека от разрешения. Эффективное решение данной проблемы требует развития механизмов сотрудничества государства и институтов гражданского общества, а так же обеспечения доступной обратной связи по вопросам нарушения прав в области здравоохранения между государством и гражданами.

Список литературы:

1. Всемирная организация здравоохранения [Электронный ресурс]: — Официальный сайт Всемирной организации здравоохранения, 2011 г. — Режим доступа: <http://who.ru>
2. Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации [Электронный ресурс]: ФЗ от 21.11.2011г. № 323-ФЗ (ред. от 21.11.2011 г.) // Интернет-версия справочно-правовой системы «Гарант». — Последнее обновление 18.01.2011 г.

МНОГОФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ОКАЗАНИЕМ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ИЕРАРХИЧЕСКОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Токарев Кирилл Евгеньевич

аспирант кафедры «ИТМиОНИ», Волгоградский ГАУ, г. Волгоград

E-mail: tke.vgsha@mail.ru

Моделирование какого-либо явления — это построение математического выражения существующей зависимости. Моделирование — это один из важнейших методов научного познания. Существуют два типа зависимостей, изучаемых в процессе факторного анализа: функциональные и стохастические. Связь называется функциональной, или жестко детерминированной, если каждому значению факторного признака соответствует вполне определенное неслучайное значение результативного признака. Связь называется стохастической (вероятностной), если каждому значению факторного признака соответствует множество значений результативного признака, т. е. определенное статистическое распределение.

Эффективность применения многофакторной оценки управления оказанием услуг в здравоохранении заключается в возможности выявления параметров оценки качества медицинской помощи, которые в свою очередь являются неотъемлемыми факторами качества жизни населения. Для построения многофакторной модели управления оказанием услуг с сфере здравоохранения использовался Метод анализа иерархий (МАИ) [3, с. 31]. Первый шаг МАИ — построение иерархической структуры, объединяющей цель выбора, критерии, альтернативы и другие факторы, влияющие на выбор решения. Построение такой структуры помогает проанализировать все аспекты Проблемы и глубже вникнуть в суть задачи. Иерархическая структура — это графическое представление проблемы в виде перевернутого дерева, где каждый элемент, за исключением самого верхнего, зависит от одного или более выше расположенных элементов. Часто в различных организациях распределение полномочий, руководство и эффективные коммуникации между сотрудниками организованы в иерархической форме [1, с. 10].

Иерархические структуры используются для лучшего понимания сложной реальности: мы раскладываем исследуемую проблему на составные части; затем разбиваем на составные части получившиеся элементы и т. д. На каждом шаге важно фокусировать внимание на понимании текущего элемента, временно абстрагируясь от всех

прочих компонентов. При проведении подобного анализа приходит понимание всей сложности и многогранности исследуемого предмета. При решении сложных проблем, мы можем использовать иерархию как инструмент для обработки и восприятия больших объемов информации. По мере проектирования этой структуры у нас формируется все более полное понимание проблемы.

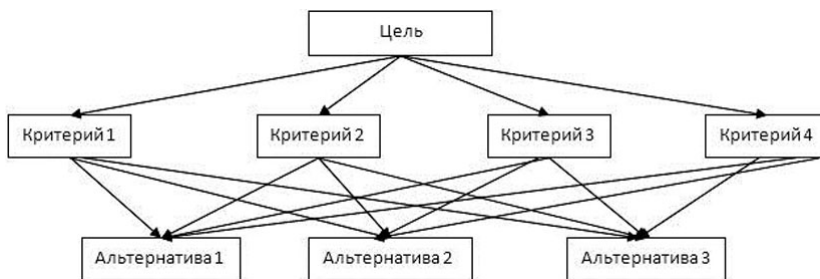


Рисунок 1. Пример простейшей иерархии МАИ.

Преимущества иерархий:

1. Иерархическое представление системы можно использовать для описания того, как влияют изменения приоритетов на верхних уровнях на приоритеты элементов нижних уровней.

2. Иерархии предоставляют более подробную информацию о структуре и функции системы на нижних уровнях и обеспечивают рассмотрение акторов и их целей на высших уровнях. Для удовлетворения ограничений на элементы уровня их лучше всего воспроизводить на следующем более высоком уровне. Например, медицину можно рассматривать как актор, цель которого — использовать определенный материал и, который подчиняется определенным законам в качестве ограничений.

3. Естественные системы, составленные иерархически, т. е. посредством модульного построения и затем сборки модулей, строятся намного эффективнее, чем системы, собранные в целом.

4. Иерархии устойчивы и гибки; они устойчивы в том смысле, что малые изменения вызывают малый эффект, а гибкие в том смысле, что добавления к хорошо структурированной иерархии не разрушают ее характеристик.

Следующим шагом анализа является определение приоритетов, представляющих относительную важность или предпочтительность элементов построенной иерархической структуры, с помощью процедуры парных сравнений. Безразмерные приоритеты позволяют

обоснованно сравнивать разнородные факторы, что является отличительной особенностью МАИ. На заключительном этапе анализа выполняется синтез приоритетов на иерархии, в результате которой вычисляются приоритеты альтернативных решений относительно главной цели. Построение иерархии для оценки качества оказания медицинских услуг предусматривает распределение принадлежности критериев первого и второго порядка, что позволит определить факторы, обуславливающие уровень качества медицинских услуг. Отнесение вопроса к определенному критерию происходит с целью появления сравнительной важности отдельных элементов качества услуги для респондентов. В частности, результатом обработки анкет, заполняемых разнонаправленными группами акторов — пациенты и врачи — было установлено, что определяющим критерием качества медицинских услуг является параметр «кадровые ресурсы».

Таблица 1.

Соответствие критериев иерархии оценки качества оказания медицинских услуг 1-го и 2-го порядка

Материально-техническое обеспечение	
V1	Оценка санитарно-бытовых условий
V2	Оценка возможностей для выполнения гигиенических процедур в палате
V3	Уровень технического оснащения больницы
Финансовые ресурсы	
V4	Эффективность распределения финансовых ресурсов
V5	Необходимость пациентам оплачивать некоторые виды услуг
V6	Соотношение эффективности платных медицинских услуг и по ОМС
Кадровые ресурсы	
V7	Эффективность диагностической работы
V8	Уровень квалификации медицинского персонала
V9	Взаимоотношения пациентов с медицинским персоналом
Эффективность технологии работы	
V10	Постановка сроков выздоровления
V11	Улучшение самочувствия в больнице
V12	Сроки улучшения самочувствия в больнице

Для проведения последующего анкетирования, с целью установления важности критериев второго уровня, были отобраны, на основании предварительного определения векторов весовых коэффициентов группы критериев.

Метод анализа иерархий позволяет сгруппировать элементы системы оказания медицинских услуг, а именно, акторов, критерии и

факторы [2, с. 2—3]. Методика оценки качества оказанных медицинских услуг с использованием метода анализа иерархий позволяет решить следующие задачи: определение групп влияющих акторов, выявление важности критериев качества оказанных медицинских услуг, определение зависимости категорий акторов и оценочных критериев. Многофакторная модель управления оказанием медицинских услуг представлена на рис. 2.

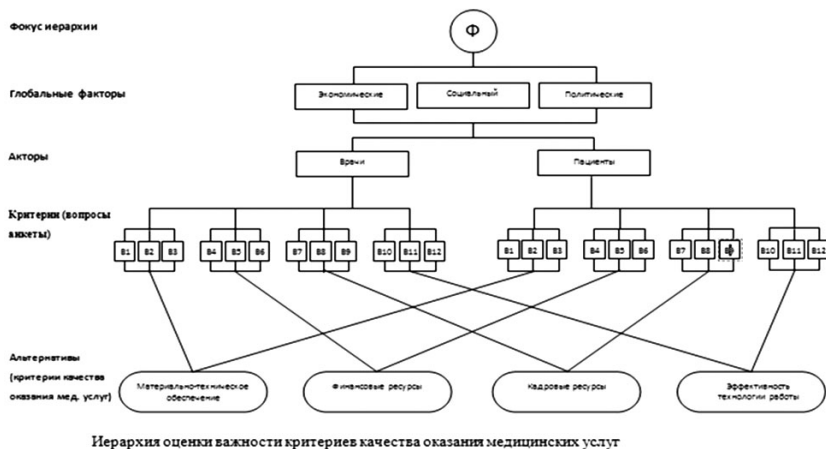


Рисунок 2. Многофакторная модель управления оказанием медицинских услуг.

Список литературы

1. Андрейчиков А. В., Андрейчикова О. Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 464 с.
2. Рогачев А. Ф., Токарев К. Е. Применение методов многокритериальной экспертной оценки для управления качеством оказания медицинских услуг// Управление экономическими системами: (электронный научный журнал). — 2011. —7(31). URL: <http://uecs.mcnip.ru>
3. Саати Т. Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий. — М.: Радио и связь, 1989. — 316с.

СЕКЦИЯ 13.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Архипова Валентина Алексеевна

канд. экон. наук, доцент ЧГУ им. И.Н. Ульянова, г. Чебоксары

E-mail: aba_20@bk.ru

Сельское хозяйство Чувашской Республики имеет особое экономическое и политическое значение в силу густонаселенности региона и связано не только с производством сельскохозяйственной продукции, но и является отраслью, ответственной за сохранение национального уклада сельской жизни, экологическое благополучие, сохранение культурного наследия. В агропромышленном комплексе республики создается около 13 % валового регионального продукта, здесь сосредоточено более 12 % основных производственных фондов. Сельское хозяйство является предметом постоянного внимания Правительства республики, поскольку около 40 процентов населения Чувашии проживает в сельской местности. В сельском хозяйстве трудится 22 % занятого населения.

Животноводство в Чувашской Республике в большей степени сконцентрировано на мясо-молочном направлении, о чем свидетельствуют превышающие 100 % индексы производственной специализации. По производству скота и птицы на убой индекс специализации равен 117,7 %, а по молоку — 153,5 %. Яичное птицеводство, хотя и развивается относительно успешно, но не занимает ведущее место в производственной специализации.

Примечательно, что другие регионы Российской Федерации, некоторые из которых являются крупными производителями животноводческой продукции, вообще не имеют направлений специализации в животноводстве. В этих условиях Чувашия получает дополнительный шанс занять заметное место на российском рынке животноводческой продукции.

В растениеводстве четко выражена специализация в производстве картофеля: индекс составляет 277,1 %. Перечисленные индексы специализации по республике являются самыми высокими.

В структуре продукции сельского хозяйства за 2002—2011 гг. произошли существенные перемены (табл.1). Так, по данным Чувашстата, в структуре производства сельскохозяйственной продукции наблюдается снижение удельного веса сельскохозяйственных организаций, в то же время возрастает доля малых форм хозяйствования — хозяйств населения, крестьянских (фермерских) хозяйств.

Таблица 1.

**Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств
(в % к итогу)**

Категории хозяйств	Год		
	2002	2006	2011
Сельскохозяйственные организации	41,1	34,9	34,8
Хозяйства населения	58,5	63,4	60,4
Крестьянские (фермерские) хозяйства	0,4	1,7	4,8

Важную роль в решении проблемы продовольственной безопасности республики и повышении качества жизни играют хозяйства населения. На начало 2011 года в республике насчитывалось 212,5 тыс. личных подсобных хозяйств [1, с. 132]. В их распоряжение предоставлено 130,2 тыс. га земли. Производство сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах населения мотивировано необходимостью обеспечивать собственные потребности в продуктах питания и увеличить доходы. Их доля в общем объеме производства по-прежнему остается существенной — 60,4 % в 2011 г. Также следует отметить, что, начиная с 2002 года, наблюдается увеличение удельного веса продукции, производимой фермерскими хозяйствами.

За период реализации приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса» и Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы был обеспечен рост валовой продукции сельского хозяйства и производства пищевых продуктов, несколько улучшилась экономика сельскохозяйственных организаций, получила развитие деятельность крупных агропромышленных формирований, активизировалась работа по социальному развитию сельских территорий. Благодаря значительным инвестиционным вложениям и использованию инновационных технологий существенно возросли темпы восстановления производства

свинины, а по мясу птицы — превышен его дореформенный уровень [2, с. 82].

2011 год успешно складывался для сельскохозяйственных товаропроизводителей республики. Правительством республики созданы благоприятные организационные и финансовые условия для развития агропромышленного комплекса. Объем государственной поддержки агропромышленного комплекса Чувашии по состоянию на 1 октября 2011 года составил 1481,6 млн. рублей (115 % к аналогичной дате 2010 года). В итоге за 9 месяцев 2011г. индекс производства продукции сельского хозяйства составил 134,8 % (по России — 115,9 %). По данному показателю среди регионов Приволжского федерального округа республика занимает 5 место.

Вместе с тем, мировой финансовый и экономический кризис, начавшийся в 2008 г., а также жестокая засуха в 2010 г., охватившая 43 субъекта Российской Федерации, в которых сосредоточено более 60 % посевных площадей страны, негативно отразились на инвестиционном климате в агропромышленном комплексе, динамике развития сельскохозяйственного производства республики.

Основными проблемами развития агропромышленного комплекса республики являются:

1. Недостаток собственных средств для формирования оборотных и обновления основных фондов у организаций АПК, крестьянских (фермерских) хозяйств.

2. Неопределенность и отсутствие зарегистрированного в установленном порядке права собственности или пользования на земельные участки сельскохозяйственного назначения.

3. Высокая степень износа материально-технической и технологической базы многих организаций пищевой и перерабатывающей промышленности.

4. Использование не в полной мере потенциальных возможностей базовых видов экономической деятельности в сельском хозяйстве — племенного животноводства и семеноводства — по обеспечению синергетического эффекта в АПК республики.

5. Отсутствие механизмов и необходимых средств поддержки устойчивого развития сельских территорий.

6. Недостаточно высокий уровень конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия по ценовым параметрам в сравнении с субсидируемой импортной продукцией, а также с продукцией, производимой в субъектах Российской Федерации — донорах, имеющих больше возможностей субсидирования сельскохозяйственного производства из регионального бюджета.

7. Пребывание в сложном положении таких перспективных в долгосрочном периоде отраслей сельского хозяйства Чувашской Республики, как хмелеводство, производство технических культур, скотоводство.

Дальнейшее функционирование отрасли сельского хозяйства при отсутствии программных мероприятий приведет к свертыванию сырьевой базы пищевой и перерабатывающей промышленности, которая, развиваясь более динамично по сравнению с аграрным сектором, будет вынуждена перейти в значительной степени на привозное сырье.

Основными стратегическими целями дальнейшего развития АПК являются формирование эффективного высокотехнологичного и конкурентоспособного агропромышленного производства для улучшения продовольственного обеспечения населения, с активным продвижением товаров и сельскохозяйственного сырья, произведенного в республике, на местный, межрегиональный и зарубежный рынки.

Одним из главных аспектов преобразований в АПК должно стать участие государства в этом процессе. Необходимо более действенное государственное регулирование, прежде всего, путем прямых инвестиций в сферу АПК. Решению проблем АПК будет способствовать объединение усилий центральной власти и регионов. Конкретно это должно выразиться в создании фонда развития АПК за счет федерального и местного бюджетов, а также отчислений средств бизнес-структур от получаемой прибыли в размере, определяемом администрацией региона [3, с. 10].

В целом аграрная политика должна быть направлена на то, чтобы выработать стратегию, создать эффективную систему управления, которая защитила бы страну и регионы от кризисных явлений. Такая система может быть создана при условии государственного планирования основных параметров развития АПК в целях гармоничного сочетания общественных и личных интересов на основе разработки и реализации федеральной программы восстановления и развития агропромышленного производства. В соответствии с методологией программно-целевого планирования и управления программа должна содержать корректировку законодательной базы, определение иерархии целей и ресурсов, план последовательного выполнения задач по модернизации производства с указанием сроков мероприятий и исполнителей.

Список литературы:

1. Модернизация экономики. — Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2010. — 234 с.
2. Республиканская целевая программа «Инновационное развитие — основа конкурентоспособности агропромышленного комплекса Чувашской Республики на 2010—2015 гг. и на период до 2020 года»: постановление Кабинета Министров ЧР от 04.06.2010 N 167.
3. Шутьков А. Аграрная политика: социально-экономические проблемы. // АПК: экономика, управление. — 2011. — № 5. — С. 3—10.

РЕЙТИНГ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Зарубин Сергей Алексеевич
аспирант БГУЭП, г. Иркутск
E-mail: serzar@smtp.ru

Достижение устойчивости региональной экономической системы в современных условиях невозможно без опоры на инновации. Однако вследствие ограниченности собственной доходной базы затраты на развитие реальной экономики и инфраструктуры субъектов РФ критически отстают от потребностей. Большинство бюджетов регионов Сибирского Федерального округа имеют дефицитный характер (рис. 1).

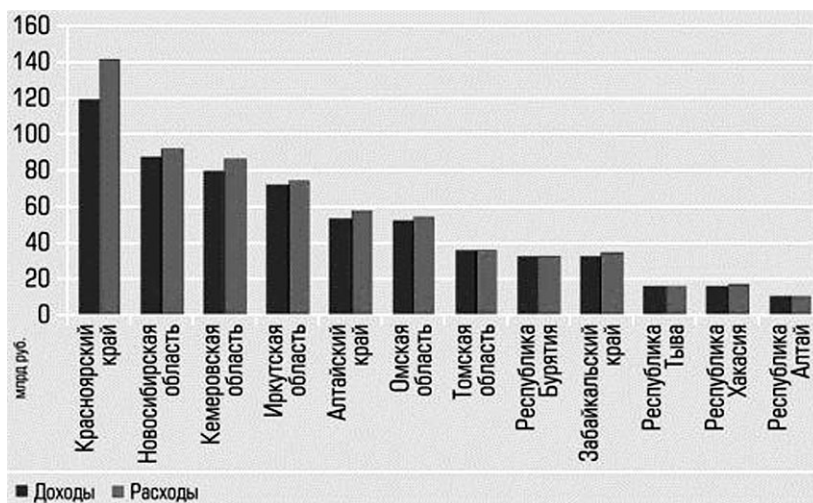


Рисунок 1. Доходы и расходы бюджетов регионов СФО в 2012 году [3]

В таких условиях задача привлечения инвестиций становится первостепенной для регионального менеджмента: ведь реализация инвестиционных проектов помимо финансовых ресурсов привносит в региональное пространство еще и технологические новшества, способные участвовать в формировании и развитии инновационной

подсистемы региона. Следовательно, чем выше инвестиционная привлекательность, тем, вероятно, больше инвестиционных проектов может быть привлечено субъектом РФ, реализация которых ускорит инновационные процессы и, в конечном счете, благоприятно скажется на устойчивости региональной экономической системы. Для подтверждения этого предположения проведем сравнение оценки уровня устойчивости регионов СФО, полученных на основании использования авторской методики, с результатами аналитического исследования «Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России», проводимого ежегодно, начиная с 1996 года, рейтинговым агентством «Эксперт РА». Публикуемый им рейтинг является наиболее многоаспектным и полным среди существующих в настоящее время на российском рынке [2].

Рейтинг «Эксперт РА» основывается на использовании двух агрегированных показателей: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. Рейтинговым агентством определяются девять видов инвестиционного потенциала и семь видов инвестиционного риска. Виды инвестиционного потенциала: природно-ресурсный, трудовой, производственный, инновационный, институциональный, инфраструктурный, финансовый, потребительский, туристический. Виды инвестиционного риска: экономический, финансовый, социальный, экологический, криминальный, законодательный, управленческий.

Методика подсчета рейтинга не раскрывается, однако для составления рейтинга используются разнообразные информационные источники: данные Росстата, Минфина России, Министерства экономического развития РФ, ЦБ РФ, Министерства РФ по налогам и сборам, Министерства природных ресурсов РФ, Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ, правовой базы данных «Консультант Плюс-Регионы» и др.

По соотношению между уровнем интегрального инвестиционного риска и величиной совокупного инвестиционного потенциала каждый регион России относится к одной из 12 рейтинговых категорий (табл. 1). Соответственно, наилучшей позицией является категория 1А (высокий потенциал — минимальный риск), а наихудшей — 3D (низкий потенциал — экстремальный риск).

Таблица 1.

**Рейтинговые категории инвестиционной привлекательности
регионов агентства «Эксперт РА»**

Рейтинговая категория	Соотношение величины совокупного инвестиционного потенциала и интегрального инвестиционного риска
1А	Высокий потенциал — минимальный риск
1В	Высокий потенциал — умеренный риск
1С	Высокий потенциал — высокий риск
2А	Средний потенциал — минимальный риск
2В	Средний потенциал — умеренный риск
2С	Средний потенциал — высокий риск
3А	Низкий потенциал — минимальный риск
3В1	Пониженный потенциал — умеренный риск
3С1	Пониженный потенциал — высокий риск
3В2	Незначительный потенциал — умеренный риск
3С2	Незначительный потенциал — высокий риск
3D	Низкий потенциал — экстремальный риск

Позиции Иркутской области в инвестиционном рейтинге, обладающей категорией 2В (Средний потенциал — умеренный риск), достаточно стабильны (табл. 2) и лишь в 2004 году рейтинговая категория региона была понижена на одну ступень до уровня 2С (Средний потенциал — высокий риск). Таким образом, динамика инвестиционного рейтинга, присвоенного Иркутской области в исследовании агентства «Эксперт РА», соответствуют динамике значений интегрального показателя устойчивости региона, рассчитанного по авторской методике.

Таблица 2.

**Динамика рейтинга инвестиционной привлекательности и уровня
устойчивости Иркутской области в 2000—2009 гг.**

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Инвестиционный рейтинг «Эксперт РА»	2В	2В	2В	2В	2С	2В	2В	2В	2В	2В
Интегральный показатель устойчивости	0,43	0,40	0,40	0,43	0,39	0,42	0,42	0,42	0,44	0,42

Аналитики «Эксперт РА», оценивая инвестиционный потенциал Иркутской области, особо выделяют природно-ресурсный потенциал региона, присваивая области по данному показателю стабильное шестое-седьмое место по России (табл. 3). Иркутская область также обладает значительным трудовым, потребительским, производственным, финансовым, институциональным потенциалом и уверенно входит в первую двадцатку регионов по данным показателям, что позволяет неизменно занимать 16—17 место по общему инвестиционному потенциалу среди субъектов РФ. Однако снижение доли Иркутской области в общероссийском потенциале с 1,86 % до 1,39 % свидетельствует о негативной динамике и замедлении темпов развития региона относительно других субъектов РФ. По уровню инновационного потенциала за обозреваемый период Иркутская область занимает в рейтинге тридцатые места. Исключением стал 2008 год, в котором область заняла 24 место, однако уже в следующем году вернулась на более привычное 31 место. «Ахиллесовой пятой» Иркутской области является состояние инфраструктуры и экономико-географическое положение региона: равноудаленность как на запад (Урал), так и на юго-восток (Азиатско-Тихоокеанский регион) от ближайших центров потребления добываемого сырья и производимой продукции, что обуславливает крайне низкие позиции Иркутской области в общероссийском рейтинге инфраструктурного потенциала. Большие возможности развития индустрии отдыха, связанные, прежде всего, с озером Байкал, обеспечивают положительную динамику значения туристического потенциала региона.

Таблица 3.

**Динамика рейтинга составляющих инвестиционного потенциала
Иркутской области в 2000—2009 гг.**

Год	Ранг потенциала	Доля в общероссийском потенциале, %	Трудовой ранг	Потребительский ранг	Производственный ранг	Финансовый ранг	Институциональный ранг	Инновационный ранг	Инфраструктурный ранг	Природно-ресурный ранг	Туристический ранг
2000	16	1,86	14	16	14	14	14	31	75	6	—
2001	16	1,72	10	17	15	17	16	33	74	7	—
2002	16	1,62	13	16	17	17	15	36	75	6	—
2003	16	1,59	19	16	17	17	16	32	76	6	—
2004	17	1,55	17	18	17	18	17	31	73	7	—
2005	17	1,365	15	17	18	18	28	32	73	7	35
2006	17	1,562	18	17	22	18	23	22	75	6	32
2007	17	1,512	20	19	24	18	24	32	77	7	29
2008	16	1,422	17	20	20	19	26	24	73	7	28

Согласно данным табл. 4 наименьшие инвестиционные риски в Иркутской области — это экономический и финансовый риски, которые определяются, исходя из состояния регионального бюджета, финансов предприятий, а также общих тенденций развития экономики субъекта РФ. Наибольший инвестиционный риск — экологический, что обусловлено широким присутствием на территории Иркутской области экологически небезопасных предприятий металлургической, деревообрабатывающей, топливной, электроэнергетической, химической и нефтехимической промышленности. Обращает на себя внимание стремительное падение законодательного ранга Иркутской области, что свидетельствует об ухудшении юридических условий инвестирования в те или иные сферы или отрасли в регионе. По уровню социальной напряженности в общероссийском рейтинге Приангарье за исследуемый период занимает места от 33 до 61, что можно считать довольно средним результатом. Стабильно высокими позициями Иркутская область обладает по таким

показателям как криминальный и управленческий риски. Совокупность вышеперечисленных факторов определила повышение значения средневзвешенного индекса риска Иркутской области в 2009 году на 20% относительно уровня 2000 года.

Таблица 4.

**Динамика рейтинга составляющих инвестиционного риска
Иркутской области в 2000—2009 гг.**

Год	Ранг риска	Средне взвешенный индекс риска (Россия=1)	Законодательный ранг	Политический ранг	Экономический ранг	Финансовый ранг	Социальный ранг	Криминальный ранг	Экологический ранг	Управленческий ранг
2000	55	1	13	58	23	24	61	80	79	-
2001	62	1,12	17	66	32	39	51	85	78	-
2002	53	1,1	12	63	53	36	43	64	78	-
2003	61	1,17	21	62	25	35	49	85	78	-
2004	62	1,2	66	73	27	44	33	76	77	-
2005	53	1,129	66	20	31	31	35	76	78	-
2006	62	1,183	66	63	30	31	43	75	75	71
2007	44	1,094	57	-	35	26	33	64	73	73
2008	55	1,15	58	-	31	15	54	64	78	64
2009	65	1,2	79	-	27	28	55	58	76	67

В целом, можно сделать вывод о том, что, несмотря на сохранение рейтинговой категории 2В, инвестиционный потенциал Иркутской области за исследуемый период снизился, а уровень инвестиционного риска повысился, что при сохранении существующих тенденций может привести к понижению рейтинговым агентством уровня инвестиционной привлекательности Иркутской области в среднесрочной перспективе.

Результаты оценки устойчивости Иркутской области, проведенной по авторской методике, представлены в табл. 5 и свидетельствуют о среднем уровне устойчивости рассматриваемого региона, при этом на протяжении обозреваемого периода интегральный показатель устойчивости принимает минимальное значение в 2004 г. Отрицательное влияние на динамику интегрального показателя устойчивости региона оказало снижение коэффициентов устойчивости по таким элементам, как экономическая и социальная устойчивость; положительное — повышение экологической и инновационной устойчивости, которые, тем не менее, относятся к «очень низкому» и «низкому» уровню устойчивости соответственно.

Таблица 5.

**Динамика значений частных и интегрального показателя устойчивости Иркутской области
в 2000—2009 гг.**

Элементы устойчивости		Значения коэффициентов устойчивости									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Экономическая устойчивость	Значение показателя	0,85	0,80	0,75	0,79	0,80	0,80	0,82	0,78	0,80	0,76
	Уровень устойчивости	Высокий									
Социальная устойчивость	Значение показателя	0,59	0,52	0,53	0,56	0,53	0,57	0,56	0,56	0,61	0,57
	Уровень устойчивости	Средний									
Экологическая устойчивость	Значение показателя	0,07	0,07	0,08	0,08	0,07	0,09	0,06	0,07	0,07	0,08
	Уровень устойчивости	Очень низкий									
Инновационная устойчивость	Значение показателя	0,21	0,20	0,23	0,30	0,25	0,23	0,24	0,25	0,26	0,28
	Уровень устойчивости	Низкий									
Интегральный показатель устойчивости	Значение показателя	0,43	0,40	0,40	0,43	0,39	0,42	0,42	0,42	0,44	0,42
	Уровень устойчивости	Средний									

Рейтинговые категории, присвоенные агентством «Эксперт РА» субъектам, входящим в состав СФО, и значения интегрального показателя устойчивости данных регионов, рассчитанные по авторской методике, представлены в табл. 6.

Таблица 6.

Рейтинг инвестиционной привлекательности и устойчивости регионов СФО в 2000 и 2009 гг.

№ п/п	Субъект РФ	Рейтинг инвестиционной привлекательности региона			Значение интегрального показателя устойчивости		
		2000	2009	Изменение позиции	2000	2009	Изменение
1	Новосибирская область	2В	2В		0,55	0,57	+0,02
2	Иркутская область	2В	2В		0,43	0,42	-0,01
3	Омская область	3С1	3В1	Позитивное	0,33	0,44	+0,11
4	Красноярский край	1С	2С	Негативное	0,43	0,38	-0,05
5	Кемеровская область	2В	2В		0,48	0,46	-0,02
6	Томская область	3В1	3В1		0,44	0,45	+0,01
7	Республика Хакасия	3В2	3В2		0,24	0,23	-0,01
8	Республика Бурятия	3В1	3В2	Негативное	0,26	0,20	-0,06
9	Алтайский край	3В1	3В1		0,33	0,32	-0,01
10	Забайкальский край	3С1	3С1		0,24	0,22	-0,02
11	Республика Алтай	3В2	3В2		0,20	0,19	-0,01
12	Республика Тыва	3С2	3D	Негативное	0,18	0,15	-0,03

На рис. 2 наглядно продемонстрированы принадлежность субъектов СФО к определенной категории шкалы инвестиционной привлекательности и векторы изменения положения вышеназванных регионов.

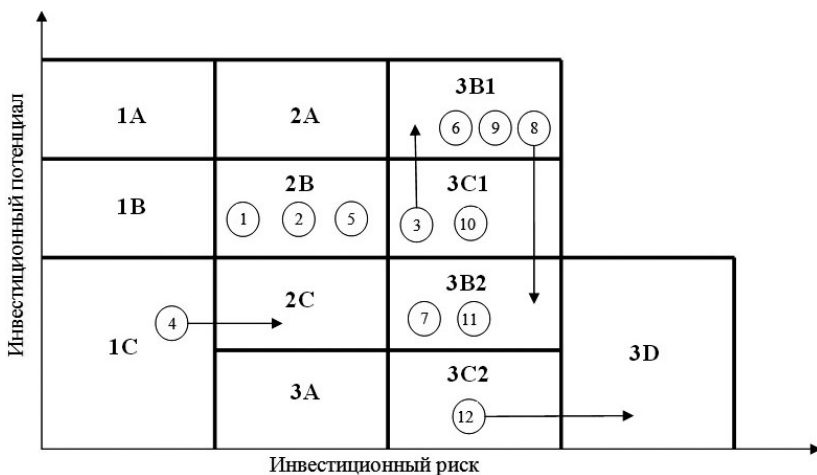


Рисунок 2. Положение субъектов СФО на рейтинговой шкале инвестиционной привлекательности регионов России агентства «Эксперт РА»

Иркутская область, также как Новосибирская и Кемеровская, обладает самым высоким рейтингом 2В (средний потенциал — умеренный риск) в СФО, однако в общероссийском масштабе данный уровень инвестиционной привлекательности можно считать довольно средним результатом. Из двенадцати субъектов РФ, входящих в СФО, лишь Омская область смогла улучшить свои позиции в рейтинге на одну позицию в 2009 году по сравнению с 2000 годом, снизив уровень инвестиционного риска с высокого до умеренного. Положение остальных регионов осталось без изменения, за исключением Красноярского края, Республик Бурятия и Тыва, снижение уровня инвестиционного потенциала и повышение значения инвестиционного риска которых привело к негативному изменению рейтинговой категории.

Анализ рейтинга инвестиционной привлекательности Иркутской области и других субъектов СФО, публикуемого агентством «Эксперт РА» подтверждает результаты, полученные с помощью авторской методики оценки устойчивости региональной системы, что свидетельствует о возможности использования инвестиционного рейтинга субъекта РФ в качестве индикатора устойчивости региональной экономической системы.

Список литературы:

1. Инвестиционные рейтинги регионов России // Рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА» [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://raexpert.ru/ratings/regions/>
2. Российские регионы: экономический кризис и проблемы модернизации / Под ред. Л. М. Григорьева, Н. В. Зубаревич, Г. Р. Хасаева. — М. : ТЕИС, 2011. — 357 с.
3. Чернышов С. Без сенсаций // Эксперт Сибирь. 2011. № 46. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://expert.ru/siberia/2011/46/bez-sensatsij/>

ФОРМЫ МЕЖФИРМЕННОГО СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Макарова Ирина Викторовна

*ст. преподаватель, соискатель, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный индустриальный университет», г. Москва
E-mail: makiv5@mail.ru*

В современных условиях существует много различных форм партнерских взаимоотношений, которые дают взаимодействующим сторонам ряд выгод и возможностей. В качестве некоторых из них представляется возможным рассматривать партнерские отношения в рамках, которые достаточно широко стали применяться предпринимателями в регионах.

Предпринимательская сеть представляет собой совокупность отдельных предприятий и организаций, осуществляющих долгосрочное межфирменное взаимодействие позволяющее достигать конкурентных преимуществ в условиях риска и неопределенности внешней среды.

Предпринимательские сети характеризуются сочетаемыми целями, высокой степенью взаимосвязанности структурных элементов, согласованностью стратегии развития, наличием взаимосвязи с внешней средой.

Функционируют на основе свободной самоорганизации, связи, субподрядных отношений, и являются одной из новых форм диверсификации предпринимательской деятельности [4].

В современных условиях ведения бизнеса предприятия подвержены различного рода рискам, которые в предпринимательских сетях перераспределяются между их участниками. Часто функции, бизнес-процессы и вместе с ними риски, передаются на основе аутсорсинга более

мелким, мобильным участникам сети, обладающим соответствующей специализацией, необходимыми ресурсами.

Участники сети проводят согласованную политику координируемую, как правило, фирмой-лидером, стремятся к созданию долгосрочных взаимовыгодных эффективных взаимоотношений, позволяющих взаимовыгодно использовать ресурсы, снижать издержки, ослаблять или нейтрализовывать возникающие риски.

Создание предпринимательских сетей обусловлено стремлением к получению выгод от сотрудничества с предприятиями и организациями, обладающими необходимыми технологиями, ресурсами (в том числе человеческими), инфраструктурой, системой товардвижения, рынками сбыта, связями и пр., что может обеспечить синергетический эффект. Как отмечается в работе «Методические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей» под редакцией А. Н. Асаула, важно наличие в предпринимательских сетях специализированного научного центра, в который привлекаются ученые, научные работники, молодые специалисты [1, с. 256].

Что касается типов организационных структур предприятий входящих в предпринимательские сети, то здесь, по мнению автора статьи, нет никаких ограничений, определяющим фактором является взаимная заинтересованность в эффективном сотрудничестве, возможность снижения транзакционных издержек при создании потребительской стоимости.

Рассмотрим возникшие типы сетей, по мнению В. В. Радаева экономическая ситуация в России, породила два типа сетей. Это сети выживания и непосредственно предпринимательские сети [9]. Первая разновидность сетей характеризуется наличием преимуществ от обладания ограниченными ресурсами, например, административными, политическими. Однако на практике эти преимущества направлены на изоляцию фирмы от рыночной конкуренции. Данная модель получила широкое распространение в России, она обеспечивает процветание предприятий, организаций входящих в сеть в регионе, при поддержке местных региональных властей.

Профессор Майкл Уильям Юсим утверждает, что предпринимательские сети обеспечивают правящему классу контроль над деятельностью основных социальных институтов, и способствуют его сплочению [7]. Развивая эту тему, Джеральд Девис отмечает, что принятие решения в сфере инвестирования зачастую обусловлены сложившимися связями между руководителями организаций, а не целесообразностью или стремлением к получению максимальной прибыли инвестором [7].

Участники непосредственно предпринимательских сетей нацелены на успешную конкуренцию и получение прибыли. Выбор того или иного

вида сети обусловлен экономической ситуацией в регионе, степенью заинтересованности и влиятельности участников сети. В мировой практике получили широкое распространение этнические предпринимательские сети, в их основе лежат традиции и культура этноса [10].

Учитывая исторический опыт, В. В. Радаев отмечает, что развитие российской экономики не возможно без организации предпринимательских сетей, для чего необходима государственная поддержка на основе соответствующих законодательных и регулирующих актов, нормативных документов и т. д. На основе предпринимательских сетей в России выделяют две основные модели: вертикальную и горизонтальную [9].

По мнению В. В. Радаева при вертикальном построении сети, крупная компания, занимающая доминирующее положение, передает отдельные виды деятельности фирмам, сосредоточенным в бизнесе вокруг этой компании и выступает главным заказчиком. При построении модели горизонтальной сети партнёрские отношения строятся на основе равенства, равноправия и юридической самостоятельности. Партнёры выполняют отдельные функции, на основе принципа специализации.

На наш взгляд, определение данных моделей как вертикальной и горизонтальной не вполне корректно, так как вертикальное построение сети предполагает управление группой взаимосвязанных компаний по цепочке создания стоимости, то есть по вертикали. При горизонтальном построении сети речь идет об объединении однородных организаций, что позволяет получить синергетический эффект, опыт партнеров и большую адаптивность к инновационной среде. Такие модели в частности выделяются В. В. Масленниковым и В. Г. Крыловым в работе [5].

В работе [6] выделяются следующие организационные модели: «сеть, представляющая собой иерархическую структуру» и «демократическую» соответственно. Автором статьи предложено назвать модель предпринимательских сетей с доминирующим положением крупной компании — доминантной, а модель предпринимательских сетей на основе партнерских отношений — партнерской, по мнению автора, данные названия в большей мере отражают суть изложенных выше моделей предпринимательских сетей.

Различные сетевые образования присутствуют практически во всех отраслях экономики, в зависимости от их закрытости или открытости [10] определяется и характер конкуренции. Так при открытом типе сетей конкурентная борьба возникает между отдельными субъектами, а при закрытом — конкуренция разворачивается между их консолидированными сообществами. Опираясь на работы [10], можно сделать вывод, закрытый тип сетей включает в себя избранный, устойчивый круг автономных фирм, вход в сеть данного типа является весьма затруднительным, это могут быть административные, политические, родственные ограничения. Закрытость может быть

определена этапом ЖЦФ (жизненного цикла фирмы), например если компании входящие в сеть удовлетворены занимаемым местом в ее структуре, то это приводит к закрытости сети.

Открытость сети определяется на этапе становления бизнеса, когда отмечается поиск недостающих ресурсов, инвестиций, также во время диверсификации деятельности предпринимательской сети при наличии устойчивого спроса на рынке вход не затруднен.

Вопросы касающиеся «поведения» предпринимательских сетей на различных этапах ЖЦК (жизненного цикла компаний) входящих в сеть рассмотрены в работе [11]. В ней Г. В. Широкова и О. Ю. Серова выделяют 13 моделей ЖЦО, с различным количеством этапов и их особенностями, которые определяются, в том числе, и отраслевой принадлежностью компаний входящих в сеть и спецификой хозяйственной деятельности. Поэтому представляется достаточно проблематичным выделить общие закономерности влияния ЭЖЦ компаний входящих в предпринимательскую сеть, но наличие общих закономерностей не исключается.

По мнению М. Г. Светунькова объединения в предпринимательские сети происходит по причине нестабильности рыночных отношений, порожденных постоянными трансформациями хозяйственного порядка экономической системы, и выявляется следующая закономерность, «чем выше уровень конкуренции в отрасли, тем слабее сетевые связи или сетевые образования носят фрагментарный характер» [10].

Там же выделены следующие особенности предпринимательских сетей:

- они могут основываться на социальных взаимоотношениях между предпринимателями и другими участниками;
- структура сети определяется интересами предпринимателей, их ресурсами и капиталами;
- организация (предприятие) может входить в несколько предпринимательских сетей, что связано с диверсификацией их деятельности;
- все элементы предпринимательской сети обладают различными ресурсами и капиталами, и как следствие имеют различное воздействие на сеть, от доминирующего положения, до полной зависимости.

Нельзя обойти вниманием такой тип предпринимательских объединений как экономические кластеры. М. Портер определяет кластеры, как «сосредоточение в географическом регионе взаимосвязанных организаций и учреждений в границах отдельной области» [8 с. 495].

Хилл Эдвард и Джон Бреннан определяют кластер, как «географическую концентрацию конкурентоспособных фирм или учреждений одной и той же отрасли, которые либо имеют тесные производственные отношения с другими отраслями промышленности в

одном регионе, или основаны на региональных ресурсах, которые представляют фирмам конкурентное преимущество по сравнению с фирмами из той же индустрии, но расположенных в других местах» [12].

По мнению М. Портера, объединение организаций на основе кластеров дает преимущества от географического положения, сотрудничества, специализации, кооперации, инновации и пр., а низкий уровень конкурентоспособности организации (предпринимательского типа), обусловлен её неспособностью использовать новейшие технологии и внедрять инновации. Нет низкотехнологичных областей, а есть низкотехнологичные организации [8, с. 268].

Портер выделяет три основных типа кластеров.

Первый тип кластеров, это кластеры включающие местные промышленные предприятия, они поставляют товары и услуги на местный рынок. Второй тип, представлен ресурсозависимыми предприятиями, расположенными в месте расположения природных ресурсов, например кластеры нефтяных, газовых, горнодобывающих предприятий. Третий тип состоит из кластеров объединяющих предприятия по профессиональному признаку, создаваемых в целях повышения конкурентоспособности входящих в кластер предприятий, могут быть представлены сосредоточением в одном месте конкурирующих фирм. Эти предприятия продают товары и услуги на внутреннем и внешнем рынках.

Сидорчук Р. Р. [11] выделяет следующую типологию создания кластеров, на основе:

- общего стремления к повышению эффективности
- рыночного родства
- общности производственных процессов
- смежных технологий лежащих, в основе линейки продуктов
- системных рыночных отношений
- общего контроля системы распределения
- специфики предприятия.

Следует отметить, что в рамках кластера ускоренно распространяются новации, инновационные методы примененные одной из компаний входящей в кластер, быстро перенимаются конкурентами из того же кластера, а конкуренты расположенные в других регионах спустя время не начинают внедрять аналогичные инновации [3 с. 68—75].

Можно отметить, что вопрос о различии кластеров и предпринимательских сетей остается не достаточно проработанным. У ряда авторов [1; 5; 7] эти два понятия рассматриваются в одной главе, но четкого разделения или объединения этих понятий нет, в работе [10] кластеры относятся к предпринимательским сетям. Что бы разобраться в этом вопросе проведем сравнение предпринимательских сетей и кластеров (табл. 1).

Таблица 1.**Сравнительный анализ предпринимательских сетей и кластеров**

Характеристики	Предпринимательские сети	Кластеры
1. Типы объединений	- на основе взаимных выгод участников при создании потребительской ценности; - на основе социальных взаимоотношений.	- по географической концентрации; - ресурсозависимые; - по принадлежности к одной отрасли.
2. Типы взаимоотношений	- доминирует одна компания; - партнерские.	- конкурентные; - партнерские; - сотрудничество.
3. Стратегия развития	Согласованная	Не согласованная
4. Инновационные процессы	Высокий уровень инноваций, предполагает использование инноваций.	При возникновении инноваций, их быстрое распространение в кластере.
5. Предприятия участники	Могут входить в несколько сетей, в зависимости от диверсификации.	- расположенные по всей технологической цепочке; принадлежащие одной отрасли и в одном регионе.

На основе проведенного анализа можно утверждать, что предпринимательские сети и кластеры представляют собой два различных типа предпринимательских сетевых объединений, а при создании различного рода предпринимательских региональных объединений следует учитывать их особенности.

Список литературы:

1. Асаул А. Н., Скумагов Е. Г., Локтева Г. Е. Методические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / Под ред. д.э.н. проф. Асаула А. Н. — СПб.: «Гуманистика», 2004.
2. Войнаренко М. П., Кластерные технологии в системе развития предпринимательства, интеграции и привлечения инвестиций. [www.unece.org/finance/wp8 document/no_vcem. Htm](http://www.unece.org/finance/wp8_document/no_vcem.htm)
3. Катькало В. С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной категории в 1980—90е гг. // Вестник СПбГУ. 1999. Сер. Экономика. Вып. 2. с. 21—38.
4. Марков М. М. Проблемы малого и среднего бизнеса. Предпринимательство. Проблемы современной экономики. № 2 (22)
5. Масленников В. В., Крылов В. Г. Процессно-стоимостное управление бизнесом. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 285 с.

6. Моисеева Н.К., Малютина О. Н., Москвина И. А. Аутсорсинг развития делового партнерства. — М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. — 240 с.
7. Пауэл У., Смит-Дор Л. Сети и хозяйственная жизнь // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / Состав. и научн. ред. В. В. Радаев, пер. М.С. Добряковой и др. М., 2004, с. 226—280
8. Портер М. Международная конкуренция. М.: 2003.
9. Радаев В. В. Сетевой мир.//Эксперт. 2000. № 12.
10. Светульников М. Г. Предпринимательские сети как экономическая категория: направления современных исследований [электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.teoria.praktika.ru>
11. Сидорчук Р. Р. Некоторые результаты исследования кластера малых специализированных предприятий. Маркетинг в России и за рубежом: № 5, 2010.
12. Чейз Ричард Б., Джейкобз Ф. Роберт, Аквилано Николас Дж. Производственный и операционный менеджмент. 10-е изд. / Пер. с англ. М.: ООО «ИД Вильямс», 2008. — 1184 с.
13. Широкова Г. В., Серова О. Ю. Модели жизненных циклов организаций: теоретический анализ и эмпирическое исследование // Вестник СПбГУ.

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

Никулина Татьяна Алексеевна

*ст. преподаватель кафедры маркетинга и коммерции ДВФУ,
г. Владивосток*

E-mail: nikulina_vl@mail.ru

Внешняя среда функционирования предприятий торговли определяется совокупностью условий, которые формируют целесообразность развития розничных торговых сетей. Демографические ресурсы определяют кадровый потенциал розничных торговых сетей, а также формируют спрос.

Данные о численности населения имеют огромное значение для розничных торговых сетей, так как определяют первичный рынок. Численность постоянного населения Российской Федерации на 1 января 2010 г. составляла 141,9 млн. человек, из которых 103,7 млн. человек (73 %) — горожане, и 38,2 млн. человек (27 %) — сельские жители (табл. 1) [2, с. 78—82].

Таблица 1.

**Численность населения Российской Федерации, ДВФО
и Приморского края в 2001 — 2010 гг., тыс. чел (на 1 января)**

Территория	2001	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 г. к 2001 г.
Российская Федерация	146304	144168	143474	142754	142221	142009	141904	141914	96,9
ДВФО	6832	6634	6593	6547	6509	6487	6460	6440	94,3
Приморский край	2120	2051	2036	2019	2006	1996	1988	1982	93,5
Хабаровский край	1460	1427	1420	1412	1405	1404	1402	1400	95,8
Амурская область	923	894	887	881	875	870	864	861	93,3
Сахалинская область	560	538	532	526	521	518	514	511	91,3
Камчатский край	367	355	352	349	347	346	344	342	93,2
Еврейская автономная область	193	190	189	187	186	186	185	185	95,9
Магаданская область	194	178	175	172	169	166	163	161	83,0
Республика Саха (Якутия)	958	949	951	950	950	951	950	949	99,0
Чукотский автономный округ	57	52	51	51	50	50	50	49	85,9

Составлено по [2, с. 78—82]

На протяжении последних 10 лет наблюдается снижение численности населения России. Число россиян в 2010 г. по сравнению с 2001 г. уменьшилось на 4,39 млн. человек, или на 3,1 %. Ежегодное сокращение населения в период с 2001 г. в среднем составило 0,5 %. Численность населения ДВФО составила в 2010 г. 6,4 млн. чел. (4,4 % от всего населения страны), Приморского края — 1,98 млн. чел. (30,7 % населения ДВФО). В настоящее время наблюдается снижение численности населения ДВФО, а также Приморского края. За анализируемый период население ДВФО уменьшилось на 392 тыс. чел. или 5,7 %, а население Приморского края уменьшилось на 138 тыс. чел. или 6,5 %. Снижение численности населения Приморского края на 6,5 % за анализируемый период выше, чем в среднем по РФ и ДВФО (3,1 % и 5,7 % соответственно) (табл. 1).

Изменились показатели воспроизводства населения. Тенденция снижения рождаемости, которая наблюдалась в период 1990—2005 гг., сменилась на тенденцию повышения рождаемости. А тенденция увеличения смертности сменилась за указанный период на тенденцию снижения смертности. Но, несмотря на благоприятную ситуацию, следует отметить, что число умерших на 1000 жителей превышает число родившихся. Так эти значения составили в 2009 г. по Российской Федерации — 12,4 чел. родившихся (выше по сравнению с 2000 г. на 43 %) и 14,2 чел. умерших (ниже по сравнению с 2000 г. на 7 %). По ДВФО вышеуказанные значения составили в 2009 г. — 13,0 чел. (выше по сравнению с 2000 г. на 34 %) и 13,3 чел. (выше по сравнению с 2000 г. на 1 %) соответственно. По Приморскому краю показатели числа родившихся и умерших на 1000 чел. = населения составили — 11,8 чел. (выше по сравнению с 2000 г. на 37 %) и 13,8 чел. (ниже по сравнению с 2000 г. на 1 %) соответственно [2, с. 97—110].

Наблюдается снижение доли населения моложе трудоспособного возраста и рост доли населения старше трудоспособного возраста. Численность населения в трудоспособном возрасте в 2010 г. по сравнению с 2001 г. увеличилась на 320 тыс. чел. или на 0,4 % и составила 88,4 млн. человек. Доля трудоспособного населения в 2010 г. составила: по Российской Федерации — 62,3 %; по ДВФО — 64,3 % (выше, чем в целом по Российской Федерации на 2,0 %), по Приморскому краю — 63,6 % [2, с. 84—87].

С проблемой демографического старения тесно связана негативная тенденция роста демографической нагрузки на трудоспособное население.

Демографическая нагрузка может иметь различное значение в зависимости от преобладания нагрузки: положительное значение — преобладание нагрузки детьми или отрицательное значение —

преобладание нагрузки людьми пенсионного возраста. Для РФ характерен второй вариант с отрицательным значением. Показатель демографической нагрузки в РФ в 2010 г. снизился до 606 чел. на 1000 чел. населения трудоспособного возраста (в 2001 г. — соответственно 661 чел.), в т. ч. нагрузка детьми — 259 (2001 г. — 322 чел.), и людьми пенсионного возраста — 347 чел. (2001 г. — 339 чел.). Показатели демографической нагрузки по ДВФО в 2010 г. составили 556 чел. на 1000 чел. населения трудоспособного возраста (в 2001 г. — соответственно 557 чел.), в т. ч. нагрузка детьми — 272 чел. (2001 г. — 327 чел.), и людьми пенсионного возраста — 284 чел. (2001 г. — 230 чел.). Показатели демографической нагрузки по Приморскому краю в 2010 г.: 570 чел., из них нагрузка детьми — 246 чел, нагрузка людьми трудоспособного возраста — 324 чел. (2001 г.: 569 чел., 302 чел. и 267 чел. соответственно). Наблюдается негативная тенденция перераспределения демографической нагрузки в сторону увеличения числа людей пенсионного возраста и сокращения нагрузки детьми. Данная ситуация свидетельствует об отсутствии предпосылок количественного роста населения и нарастании процессов депопуляции [2, с. 84].

Анализ прироста (убыли) населения показал положительную тенденцию в сокращении убыли населения. Общая убыль населения РФ сократилась в 2009 г. по сравнению с 2001 г. на 644 тыс. чел. и приняла положительное значение (прирост) 10 тыс. чел. в основном за счет сокращения естественной убыли (естественная убыль населения в 2009 г. по сравнению с 2001 г. сократилась в 3,7 раза). Миграционный прирост в 2009 г. по сравнению с 2001 г. сократился на 20 тыс. чел. [1, с. 82—83, 92—93; 2, с. 96—97, 109—110; 3, с. 1]. Негативная тенденция по вышеуказанным показателям наблюдается по ДВФО и Приморскому краю. Общая убыль в целом по ДВФО в 2009 г. составила 19,7 тыс. чел. (это в 4,5 раза ниже, чем в 2001 г.) за счет естественной убыли в размере 1,8 тыс. чел. (естественная убыль сократилась по сравнению с 2001 г. в 12,3 раза) и миграционной убыли — 17,9 тыс. чел. (миграционная убыль сократилась по сравнению с 2001 г. в 3,7 раза). По Приморскому краю ситуация хуже: естественная убыль сократилась в 2009 г. по сравнению с 2001 г. всего в 2,8 раза, миграционный прирост — в 4,6 раза, общая убыль населения — в 3,4 раза [2, с. 109—110]. Таким образом, сопоставление естественного и миграционного движения населения показывает, что в Приморском крае наблюдается преобладание естественного движения над миграционным.

Изменение численности населения страны и регионов связано как с процессом естественного прироста (убыли), так и с миграционным перемещением населения. Государственным комитетом по статистике РФ была проведена группировка субъектов РФ по степени влияния показателей естественного движения и миграции на изменение

численности населения, в результате которой было выделено две группы субъектов: 1 группа — субъекты, в которых население увеличилось (27 субъектов РФ в 2009 г.) и 2 группа — субъекты, в которых население сократилось (56 субъектов РФ в 2009 г.). Следует отметить, что в рамках 2 групп были выделены субъекты следующих подгрупп:

- сокращение населения за счет естественной убыли и миграционного оттока населения — всего 20 субъектов, в том числе следующие субъекты ДВФО: Приморский край, Амурская область, Еврейская автономная область, Сахалинская область, Магаданская область;

- сокращение населения за счет превышения естественной убыли над миграционным приростом — всего 27 субъектов, в том числе субъекты ДВФО: Хабаровский край;

- сокращение населения за счет превышения миграционного оттока над естественным приростом — всего субъектов, в том числе субъекты ДВФО: Камчатский край, Чукотский автономный округ, Республика Саха (Якутия) [3, с. 3—4].

Внутренние миграции населения являются доминирующим компонентом в миграционных процессах регионов страны, их объемы и направления оказывают заметное влияние на перераспределение численности населения субъектов Российской Федерации. На переселения из одного субъекта Российской Федерации в другой приходится 45% внутрироссийских миграций [3, с. 9]. Во внутренних миграциях поток ориентирован с севера и востока в центр. Два округа образуют миграционный полюса — Центр, который стягивает население со всей территории страны, и Дальний Восток, который во все регионы население отдает.

Следует отметить, что в ближайшее время ситуация общей убыли населения с территории ДВФО и Приморского края сохранится. Положительное изменение демографической ситуации возможно только при условии экономической стабильности. Для формирования условий экономической стабильности необходима совокупность различных социальных программ.

Список литературы:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: статистический сборник / Росстат. — М.: Б.и., 2009. — 996 с.
2. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат.сб./Росстат. — М., 2010. — 813 с.
3. Современная демографическая ситуация в Российской Федерации (аналитический материал) / Федеральная служба государственной статистики. — Режим доступа: URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/demography/>

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Павлова Жанна Лукинична

*соискатель Московского государственного университета экономики,
статистики и информатики, г. Калининград
E-mail: j.pavlova@rgsbank.ru*

В экономической литературе понятие «государственная поддержка» трактуют далеко неоднозначно. Чаще всего данное понятие отождествляют с системой государственного регулирования, государственным экономическим регулированием, системой финансовой или бюджетной поддержки, государственной помощью АПК и другими.

Однако, система государственного регулирования — понятие более широкое и включает в себя различные способы воздействия на развитие, как агропромышленного производства, так и общества в целом. Помимо государственной поддержки государственное регулирование объединяет и такие составляющие, как административное воздействие, правовое воздействие, меры ограничительного характера [1].

Таким образом, государственная поддержка аграрного сектора экономики, являясь неотъемлемой частью государственного регулирования, представляет собой совокупность различных инструментов и форм экономического воздействия на развитие сельского хозяйства с целью формирования стабильности и конкурентоспособности всех категорий хозяйств, создания возможностей для насыщения рынка качественным продовольствием, развития сельских территорий и достижения продовольственной безопасности страны.

Необходимость государственной поддержки сельского хозяйства обусловлена рядом обстоятельств, среди которых не только большая зависимость этой отрасли от погодных условий, в значительной степени влияющих на величину и качество урожая, а, следовательно, и результативность всего аграрного производства, но и замедленный, по сравнению с другими отраслями экономики, оборот денег. Как правило, в сельском хозяйстве производственный цикл длится не менее года, в то время как в торговле и в банковской среде — считанные дни. Все это диктует настоятельную необходимость оказания гораздо более существенной помощи сельскому хозяйству со стороны государства [3].

В настоящее время существует необходимость не столько получения государственной поддержки, сколько эффективного ее

использования. Поэтому важно целесообразное использование форм государственной поддержки, которые реализуются через организационно-экономический механизм.

Организационно-экономический механизм государственной поддержки агропромышленного производства должен формироваться на основании следующих принципов:

- достаточность, гласность и контроль выделяемых бюджетных средств и строгое планирование бюджетного финансирования;
- своевременность оказания поддержки и содействия в решении неотложных проблем агропромышленного комплекса;
- упреждающий, программно-целевой и адресный характер мер поддержки, предотвращающий дестабилизацию аграрного рынка;
- доступность, гибкость и прозрачность государственной поддержки для различных видов хозяйств;
- учет региональных особенностей при финансировании бюджетных программ и формировании единого рыночного пространства [2].

Формы государственной поддержки аграрного производства должны создавать благоприятные организационно-экономические условия функционирования.

Современная система поддержки агропромышленного комплекса была зафиксирована Федеральным законом «О государственном регулировании агропромышленного производства». В настоящее время сложилась многоканальная система государственной поддержки сельского хозяйства, включающая разделение форм поддержки на прямые, косвенные и опосредованные. При этом к прямым формам поддержки относят формы бюджетного финансирования, средства которого прямо или опосредованно влияют на финансовые результаты хозяйствующих субъектов села. Косвенная поддержка включает меры защиты внутреннего рынка продовольствия и его регулирования. Методы прямого воздействия являются наиболее эффективными благодаря оперативному достижению экономического результата. Однако у них есть серьезные недостатки, связанные с созданием помех в рыночном процессе.

К прямым формам можно отнести ресурсное обеспечение агропромышленного комплекса. Рассмотрим его на примере Государственной программы развития сельского хозяйства РФ на 2008—2012 годы (табл. 1).

Таблица 1.

Ресурсное обеспечение Государственной программы развития сельского хозяйства РФ на 2008 — 2012 годы, млрд. руб.

Основные направления	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Всего за 2008-2012 гг.	Доля в общем объеме, %
Устойчивое развитие сельских территорий	7,34	19,03	25,12	29,60	31,28	112,37	20,38
Создание условий функционирования сельского хозяйства	9,86	12,92	13,78	14,66	15,33	66,55	12,07
в том числе по поддержке почвенного плодородия	8,17	10,67	11,40	12,20	12,98	55,42	
Развитие приоритетных подотраслей сельского хозяйства	13,73	15,41	14,11	14,37	15,04	72,66	13,18
Достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства	44,00	51,28	65,62	64,94	66,85	292,69	53,09
в том числе комплекс мер по повышению доступности кредитных ресурсов для сельскохозяйственных предприятий	25,28	36,46	46,90	50,54	52,08	211,26	
Регулирование рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия	1,36	1,36	1,36	1,43	1,50	7,01	1,28
Итого	76,30	100,00	120,00	125,00	130,00	551,30	100,00

Источник: Государственная программа развития сельского хозяйства РФ на 2008 — 2012 гг.

Представленные данные показывают, что объем выделяемых средств согласно данной программе составляет 551,3 млрд. руб., из которых наибольшая доля средств 53,09 % или 292,69 млрд. руб. на достижение финансовой устойчивости за счет мер по повышению доступности кредитных ресурсов для сельскохозяйственных организаций. Развитие сельскохозяйственных территорий занимает второе место по объему выделяемых средств и составляет 20,38 % или

112,37 млрд. руб. При этом объем средств в течение четырех лет возрастает на 53,7 млрд. руб. или в 1,7 раза.

Косвенные методы предусматривают использование инструментов и форм воздействия государства на частное предпринимательство с точки зрения обеспечения макроэкономических пропорций расширенного воспроизводства. При их применении государство прямо не вмешивается в процесс принятия решений экономическими субъектами, а создает предпосылки к тому, чтобы при самостоятельном выборе субъекты отдавали предпочтение тем вариантам экономических решений, которые соответствуют целям государственной экономической политики.

Примером косвенных форм являются льготное налогообложение, закупки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд, защита экономических интересов товаропроизводителей при осуществлении внешнеэкономической деятельности и пр.

Форма опосредованной поддержки на федеральном уровне представлена мероприятиями по обеспечению благоприятных организационно-экономических условий функционирования сельскохозяйственных производителей. Они включают в себя меры по реструктуризации задолженности производителей, участие в деятельности отраслевых союзов и пр.

К сожалению, в настоящее время прямая и косвенная формы государственной поддержки пока еще не достаточно развиты. А опосредованная поддержка практически отсутствует со стороны государства. Но, ведь только гармоничное сочетание всех трех форм поддержки придает механизму государственной поддержки как части государственного регулирования устойчивость и эффективность, стабильность и обеспечение продовольственной безопасности страны.

Список литературы:

1. Гордеев А. Повышать инвестиционную привлекательность сельского хозяйства / А. Гордеев // АПК: экономика, управление. — 2006. — № 4. — с. 2—4
2. Сёнин А. Н. О совершенствовании механизма государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2009. — № 11. — с. 5—7.
3. Голубев А. Задачи государственного управления российским агрокомплексом / А. Голубев // АПК: экономика, управление. — 2005. — № 1, с. 33—40.

**«ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И МЕНЕДЖМЕНТА»**

Материалы международной заочной научно-практической
конференции

23 января 2012 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 30.01.12. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 9,875. Тираж 550 экз.

Издательство «ЭКОР-книга»
630004, г. Новосибирск, ул. Вокзальная магистраль, 8б
E-mail: ecor@ecor-kniga.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Априори»
630099, г. Новосибирск, ул. Романова, 28