



МАТЕРИАЛЫ XXVII МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

**ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Новосибирск, 2013 г.

УДК 33.07
ББК 65.050
Э40

Э40 «Экономика и современный менеджмент: теория и практика»:
материалы XXVII международной заочной научно-практической
конференции. (17 июля 2013 г.) — Новосибирск: Изд. «СибАК»,
2013. — 204 с.

ISBN 978-5-4379-0312-4

Сборник трудов XXVII международной заочной научно-практической конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» 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.

Рецензенты:

- Елисеев Дмитрий Викторович, кандидат технических наук, доцент Института развития дополнительного профессионального образования
- Леонидова Галина Валентиновна, кандидат экономических наук, доцент, заведующий лабораторией исследований проблем трудового потенциала ФГБУН Института социально-экономического развития территорий РАН;
- Наконечный Дмитрий Иванович, бизнес-консультант, преподаватель программ MBA Плехановской школы бизнеса “Integral”;
- Толстолесова Людмила Анатольевна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета.

ISBN 978-5-4379-0312-4

ББК 65.050

© НП «СибАК», 2013 г.

Оглавление

Секция 1. Банковское и страховое дело	7
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА: СОДЕРЖАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ Шевченко Дмитрий Александрович	7
Секция 2. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	13
РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ УЧЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Андреева Светлана Владимировна	13
Секция 3. Инновационные подходы в современном менеджменте	20
МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ТАКТИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ Катаев Михаил Юрьевич Емельяненко Александр Александрович Жолобов Олег Андреевич	20
О РОЛИ ВУЗОВСКОЙ НАУКИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ Макурин Игорь Валерьевич	26
ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ «ЗЕЛЕННЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА Нездойминов Сергей Георгиевич	31
БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В ВУЗЕ Селянская Галина Николаевна Исаева Катерина Вадимовна	36
Секция 4. Мировая экономика и международные экономические отношения	47
ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ: ВИРТУАЛЬНЫЙ ПОДЪЕМ — РЕАЛЬНЫЙ КРИЗИС Матвеев Александр Александрович Теняков Иван Михайлович	47

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Теюбов Рамиз	55
Секция 5. Правовое регулирование социально-экономических отношений	62
НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК Хвалынский Дмитрий Сергеевич	62
Секция 6. Проблемы макроэкономики	67
РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВТО Лендич Павел Петрович	67
Секция 7. Стратегический менеджмент	71
ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ Демин Вадим Андреевич	71
Секция 8. Теория современного менеджмента	78
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ (СОВМЕСТИМОСТЬ) СТИЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ Морозов Владимир Александрович	78
Секция 9. Теория управления экономическими системами	86
ТРАНСДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ Андреева Марина Юрьевна Вотинцева Людмила Ивановна	86
КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ Тавойкина Екатерина Михайловна	90
Секция 10. Управление и развитие персонала	95
СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ОБЩЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПЕРСОНАЛОМ Юкиш Владимир Владимирович Овчинникова Татьяна Владимировна	95

Секция 11. Управление изменениями	104
ОЦЕНКА ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ВСЛЕДСТВИЕ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ Ковова Ирина Сергеевна	104
СЕГОДНЯ И ЗАВТРА АГРОХОЛДИНГОВ Шевцов Владимир Викторович Калитко Светлана Алексеевна	109
Секция 12. Финансы и налоговая политика	115
РОЛЬ И ФУНКЦИИ ФИНАНСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ КАК ЭЛЕМЕНТА ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ Битюцкая Инна Александровна	115
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОБЪЁМОВ И СТРУКТУРЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РФ Савинова Евгения Анатольевна Степченко Варвара Геннадьевна	119
Секция 13. Экономика и управление качеством	125
ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ТУРИСТСКОГО БИЗНЕСА Баранова Ирина Анатольевна	125
ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ СТРУКТУРАМИ Гасанов Анар Джаваншир оглы	130
Секция 14. Экономика труда и управление персоналом	135
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ Луданик Марина Валерьевна Матвеев Александр Александрович	135
СОВРЕМЕННАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВЕННОГО И КОЛИЧЕСТВЕННОГО СОСТАВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РОССИИ Панков Виталий Владимирович Максимов Сергей Павлович	140

Секция 15. Экономические аспекты регионального развития	146
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА Горбачева Галина Павловна	146
ЗНАЧЕНИЕ МИГРАЦИИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ Данилова Светлана Витальевна	154
ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ СКФО Дудаева Заира Самсоновна	160
СОХРАНЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО БАЛАНСА В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЯМАЛО-НЕНЕЦКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА Матвеев Александр Александрович Мусаев Расул Абдуллаевич	167
ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РЕГРЕССИОННЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА С ЦЕЛЬЮ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОГРАММ ОРГАНИЗАЦИИ Орловцева Оксана Михайловна Швецова Светлана Тимофеевна	175
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ БЕЗОПАСНОГО И СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ (НА ПРИМЕРЕ ВОДНЫХ БАССЕЙНОВ УКРАИНЫ) Сербов Николай Георгиевич	185
К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОНЯТИЯ «ТУРИСТИЧЕСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА» Тетькина Ольга Леонидовна	198

СЕКЦИЯ 1.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА: СОДЕРЖАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ

Шевченко Дмитрий Александрович

*канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»,
Южный федеральный университет,
г. Ростов-на-Дону*

E-mail: dashevchenko@sfedu.ru

EDUCATIONAL FUNCTION OF BANKING MARKETING: CONTENT AND IMPLEMENTATION

Shevchenko Dmitry

*candidate of Science, Associate Professor of Department
“Finance and Credit”, Southern Federal University,
Rostov-on-Don*

АННОТАЦИЯ

Образовательная функция банковского маркетинга направлена на формирование и стимулирование спроса на банковские услуги. Просветительские усилия банка по отношению к клиентам следует отличать от программ повышения финансовой грамотности населения: данные виды деятельности имеют разные цели и способы оценки результатов. Инструментами реализации образовательной функции банковского маркетинга являются традиционная и контекстная реклама банковских услуг с привязкой к бренду и корпоративному имиджу банка, что неэтично применять в просветительских мероприятиях с участием вузов и органов власти.

ABSTRACT

The educational function of bank marketing is aimed at creating and stimulating demand for banking services. Educational efforts of the bank towards clients must be distinguished from programs to improve the financial literacy of the people: these activities have different goals and ways to measure progress. The tools of the educational function of bank marketing are a traditional advertising of banking services and product placement bound to the brand and corporate image of the bank, it is unethical to use in educational activities with the participation of universities and governments.

Ключевые слова: банковский маркетинг; банковская реклама; финансовая грамотность; контекстная реклама.

Keywords: bank marketing; bank advertising; financial literacy; product placement.

Усиление межбанковской конкуренции, насыщение отдельных сегментов банковского рынка, а также появление альтернативных финансовых институтов, составляющих прямую конкуренцию банковскому бизнесу, обуславливают активизацию маркетинговой деятельности банков. В России развитие рынка банковских услуг, его расширение за счет новых видов обслуживания и новых рыночных сегментов зачастую оказываются затруднены не столько из-за недостатка информации о банках, сколько по причине неспособности потенциальных клиентов (главным образом, физических лиц) полностью разобраться в предлагаемых услугах, адекватно оценить их потребительские свойства, сопоставив с альтернативными способами удовлетворения имеющихся финансовых потребностей.

Сложность банковской деятельности для понимания простым обывателем предполагает включение в процесс банковской коммуникации образовательных элементов, направленных на обеспечение верного толкования клиентами всех положений договора об обслуживании, полного понимания содержания и документального оформления проводимых сделок. Эту особенность процесса взаимодействия банка с клиентами принято называть образовательной ориентацией банковского маркетинга, которая изначально обусловлена абстрактностью банковских услуг и их договорным характером [1, с. 108]. В развитии образовательной составляющей маркетинговой деятельности банка видится, на наш взгляд, значительный потенциал для активного формирования спроса, увеличения клиентской базы и более глубокого проникновения

в те сегменты рынка, где понимание содержания и преимуществ банковских услуг является существенным фактором принятия решений клиентами.

Образовательной ориентации как необходимости разъяснять действительным и потенциальным клиентам содержание и особенности предоставления отдельных банковских услуг должно прийти на смену более широкое понимание образования как функции банковского маркетинга, направленной на решение одной из важнейших задач банка на рынке — формирование и стимулирование спроса на предлагаемые услуги. В этом смысле просветительские усилия банка по отношению к действительным и потенциальным клиентам следует категориально и содержательно разграничить с поддерживаемыми и зачастую иницилируемыми государством программами повышения финансовой грамотности населения. Декларируя общественно полезные цели участия в подобных программах, банки, как и любые другие коммерческие организации, не могут не рассматривать целевые аудитории мероприятий по повышению финансовой грамотности как потенциальных клиентов. Однако, учитывая социальную значимость и внимание регулирующих органов к данным мероприятиям, банкам следовало бы относиться к ним не как к одному из маркетинговых инструментов, а как к элементу Паблик Рилейшнз, обеспечивающему повышение степени известности, улучшение имиджа и практическую реализацию функции социальной ответственности банка. В то же время образовательные (просветительские) действия банка в системе маркетинговой деятельности позволяют избегать двусмысленности и опасного лукавства, без специального «прикрытия» или надуманного контекста информируя клиентов об особенностях банковских продуктов конкретного банка и их позиции на рынке.

Следует отметить также, что инструментально-методический аппарат работы по повышению финансовой грамотности населения и маркетинговых коммуникаций банка имеет существенные различия. Если в первом случае необходимо организовывать учебные мероприятия для разных групп населения, взаимодействовать с учебными заведениями при проведении семинаров и конференций, издавать и распространять информационно-просветительские материалы о функционировании финансовой системы и сути различных финансовых инструментов, то во втором случае применяются в основном традиционные маркетинговые способы неличной и личной передачи информации: реклама, прямые продажи. Кроме того,

несопоставимы цели и предполагаемые результаты воздействия в этих двух видах деятельности, а также способы их оценки.

В арсенале средств коммуникативного характера, которые могут быть использованы банком для повышения образовательного уровня клиентов и степени их осведомленности о содержании и особенностях банковских услуг, ключевое значение имеет реклама. Причем следует оговориться, что к образовательной задаче маркетинга не относится реклама банка в целом (т. н. имиджевая реклама), которая предназначена для формирования устойчивого образа и продвижения бренда банка, выделения его на фоне конкурентов. Продвижение определенного банковского продукта — это задача товарной рекламы, которая, сохраняя связь с имиджем банка, должна информировать клиентов о предлагаемой банковской услуге и побуждать к её получению. Известный факт, что в рекламе банковских услуг часто используются приемы ассоциативной материализации, когда в сообщении акцент делается не на содержание услуги, а на конкретную выгоду для потребителя, которая проявляется, как правило, в удовлетворении его первичных потребностей. Такой подход приемлем и эффективен в отношении известных населению банковских услуг, наиболее яркий пример — потребительские кредиты. Однако такая реклама может практически не информировать клиента об условиях и процессе оказания услуги, что существенно сужает её образовательный потенциал. Частично это связано с тем, что, согласно требованиям российского законодательства, в рекламе банковских услуг необходимо указывать все существенные условия, влияющие на величину доходов или расходов потребителя, если указано хотя бы одно из них [3, с. 28]. Очевидно, опасаясь нарушить данную норму, банки в такой рекламе часто ограничиваются передачей рынку сигнала о наличии (или обновлении) какой-либо услуги, не информируя клиентов о её характеристиках. В связи с этим ценность такой рекламы в контексте информационно-образовательной задачи банковского маркетинга невысока.

По данным всероссийского опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), проведенного в сентябре 2011 г., только 27 % опрошенных позитивно относятся к банковской рекламе, а 40 % характеризуют свое отношение к ней как негативное [2]. При этом информативность банковской рекламы (наличие новой информации) является основным фактором, которым респонденты объясняли положительное отношение к ней (38 % тех, кому нравится реклама). А отрицательное отношение к рекламе аргументировалось не только её избыточностью и навязчивостью (22 % тех, кому реклама

не нравится), но и тем, что она «обманывает и вводит в заблуждение» (21 %). Таким образом, информационная функция рекламы как инструмента, повышающего уровень финансовой грамотности и осведомленности о предлагаемых банковских услугах, признается потенциальными клиентами и, более того, воспринимается как важнейшее свойство банковской рекламы. Коммерческим банкам следует учитывать и более широко использовать это при формировании своей коммуникативной политики.

Негативное отношение определенной доли клиентов к банковской рекламе можно преодолеть путем участия в программах повышения финансовой грамотности, проводимых банками совместно с образовательными учреждениями, органами государственной власти и местного самоуправления. В то же время, как было упомянуто выше, такие мероприятия можно использовать для формирования благоприятного имиджа и повышения степени доверия клиентов, но не следует злоупотреблять ими для позиционирования конкретных банковских услуг — это может только усилить недоверие или критическое отношение скептически настроенных потребителей.

В качестве альтернативного способа обучения клиентов пользованию банковскими услугами, в том числе с привязкой к бренду определенного банка, следует рассматривать такой метод продвижения банковских продуктов как Product placement (контекстная реклама). Его суть заключается в размещении информации о рекламируемых товарах, услугах, торговых марках в фильмах, книгах, телепередачах и пр., причем происходит «вписывание» этой информации в сюжет. Это может предполагать как единичный показ рекламируемой продукции, так и её использование или обсуждение героями. Контекстная реклама банковских услуг распространена не достаточно широко, однако может применяться без ущерба для носителя и бренда банка. Известны удачные примеры упоминания банков и оказываемых ими услуг в российских телесериалах, компьютерных играх, телевизионных программах.

Таким образом, задачи образовательной активности банка в системе маркетинговых коммуникаций отличаются от задач участия в программах повышения финансовой грамотности населения, ориентируясь прежде всего на информирование потенциальных клиентов о новых или обновленных услугах конкретного банка, с привязкой к его бренду и корпоративному имиджу, что неэтично применять в просветительских мероприятиях с участием вузов и органов власти. Ключевым инструментом образовательной составляющей банковского маркетинга является информационная

реклама как способ доведения информации потенциально неограниченному кругу лиц. Систематическое применение данного инструмента, соответствующее жизненному циклу банка и предлагаемых им услуг, позволит выйти на новые сегменты рынка и повысить уровень финансовой грамотности населения.

Список литературы:

1. Алешин В.А., Зотова А.И., Шевченко Д.А. Финансовый маркетинг: учебное пособие. — Ростов-н/Д.: Изд-во ЮФУ, 2011. — 158 с.
2. Нелюбовь к банковской рекламе // Национальное агентство финансовых исследований. — М., 2011. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10520.html> (дата обращения 15.07.2013).
3. Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 № 38-ФЗ. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rg.ru/2006/03/15/reklama-dok.html> (дата обращения 15.07.2013).

СЕКЦИЯ 2.
БУХГАЛТЕРСКИЙ,
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

**РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ УЧЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Андреева Светлана Владимировна

*канд. экон. наук, доцент СГЭУ,
г. Самара*

E-mail: apollonia63@mail.ru

**RATIONALIZATION OF ACCOUNTING FOR SMALL
ENTERPRISES**

Andreeva Svetlana

*candidate of economic sciences,
associate professor of Samara State University of Economics,
Samara*

АННОТАЦИЯ

Обосновывается необходимость системного методологического обеспечения рационализации учетной деятельности малых предприятий. В качестве основного элемента такого обеспечения рассматривается специальный стандарт по бухгалтерскому учету для малых предприятий. Предложены меры, определяющие содержательное наполнение данного стандарта, и направленные на рационализацию учетной деятельности на малых предприятиях.

ABSTRACT

In the article there is proved the necessity of systematic methodological providing of rationalization of accounting for small enterprises. As a basic element of such providing a special accounting standard for small enterprises is reviewed. Activities defining the content of the given standard and aimed at rationalization of accounting of small enterprises are proposed.

Ключевые слова: учет; рационализация учета; упрощение учетной деятельности; стандарт бухгалтерского учета для малых предприятий.

Key words: accounting; rationalization of accounting; simplification of accounting; accounting standard for small enterprises.

Малые предприятия проявляют высокую заинтересованность в снижении издержек на осуществление своей управленческой деятельности. Отечественное законодательство определяет ряд мер компенсационного характера, направленных на сокращение затрат субъектов малого предпринимательства на учетно-информационное обеспечение процессов управления. Среди этих мер — специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности и составления статистической отчетности для малых предприятий [5, с. 7].

Упрощение способов ведения бухгалтерского учета является одним из основных принципов регулирования бухгалтерского учета в соответствии с российским законодательством [2, с. 20]. В числе мер, способствующих реализации долгосрочной государственной экономической политики, определены мероприятия по упрощению бухгалтерской (финансовой) отчетности для отдельных категорий субъектов экономической деятельности [4, п. 2]. Следствием этого стала разработка соответствующих форм бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках для субъектов малого предпринимательства [3, п. 2].

Законодательные нормы дополняются положениями правовых документов методологического и разъяснительного уровней системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности. Некоторые из них не отвечают современным потребностям организации учета на малых предприятиях. В частности, Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства [10] содержат большое количество устаревших норм. Их актуализация и адаптация периодически осуществляется Минфином РФ в специальных информационных документах [6], [7]. Специалисты Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России разработали и представили свой вариант Рекомендаций для субъектов малого предпринимательства по применению упрощенных способов ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности [9].

Вышесказанное говорит о наличии достаточно широкой нормативно-методологической базы, регламентирующей организацию учетной деятельности малых предприятий (далее МП). Но обеспечивает ли она эффективность и достаточное упрощение

ведения бухгалтерского учета для МП? Мы считаем, что нормативно-правовая база в настоящее время не обеспечивает в достаточной мере решения этих вопросов. Системная совокупность соответствующих документов методологического и разъяснительного уровня на сегодня не сформирована.

Во многом такому положению способствует позиция специалистов, рассматривающих упрощение организации и ведения бухгалтерского учета как процесс, не требующий серьезной методологической проработки. На практике упрощение ведения учета часто сводится лишь к выбору отдельных норм, декларируемых как упрощающие учет. Однако такой подход не всегда результативен. В качестве примера рассмотрим такие меры как кассовый метод и простая запись.

При применении кассового метода в бухгалтерском учете у малого предприятия возникает необходимость разработки дополнительных механизмов формирования учетной информации, отличающихся от традиционного порядка учета затрат и формирования себестоимости. Снижаются контрольные функции учета, в силу отсутствия в нем полной информации об обязательствах организации и контрагентов.

Малые предприятия достаточно часто обосновывают применение кассового метода в бухгалтерском учете необходимостью его сближения с налоговым. Однако использование кассового метода в бухгалтерском учете не обеспечивает полного совпадения получаемых данных бухгалтерского учета с таковыми в налоговом учете. МП, применяющие упрощенную систему налогообложения (данная система предполагает обязательное применение кассового метода в налоговом учете), встречаются со следующими проблемными аспектами: а) ограниченный состав признаваемых расходов, предполагаемый упрощенной системой налогообложения [1, с. 346, 16]; б) отличие правил их признания от принятого в бухгалтерском учете. Налогоплательщики, работающие в рамках общепринятой системы налогообложения, сталкиваются с гораздо меньшим объемом различий при реализации кассового метода в налоговом и бухгалтерском учете. Однако в этом случае действует ограничение на само использование кассового метода в налоговом учете: его имеют право применять только те организации, у которых в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС не превысила одного млн. руб. за каждый квартал [1, с. 273]. Таким образом, применение кассового метода в бухгалтерском учете нельзя рассматривать как однозначно упрощающий ведение учета.

При формировании учетной политики микропредприятия вправе предусмотреть в ней ведение бухгалтерского учета по простой системе, т. е. без применения двойной записи [8, п. 6.1.]. При оценке последствий этого решения так же возникают сомнения в его целесообразности для микропредприятий. Обосновать это можно следующим образом:

- специалист, ведущий на микропредприятии бухгалтерский учет и обладающий соответствующими профессиональными знаниями, скорее всего, предпочтет использование двойной записи, позволяющей получить балансовое обобщение фактов хозяйственной жизни в традиционном порядке с последующим формированием бухгалтерской (финансовой) отчетности;

- если бухгалтерский учет на микропредприятии ведет неспециалист в сфере учета (например, собственник организации), то простая запись не позволит ему осуществить балансовое обобщение имущества, обязательств и капитала. Необходимы будут дополнительные мероприятия по трансформации учетных данных, полученных методом униграфической записи, для формирования бухгалтерской отчетности.

Таким образом, использование простой записи в целях ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности не является оптимальным.

Рассмотренные ситуации наглядно показывают, что упрощение учетной деятельности малого предприятия не должно осуществляться путем непродуманного привлечения как можно большего количества «упрощающих» норм. Их нельзя признавать априори в качестве безусловных мер упрощения учетной деятельности без проведения предварительного анализа последствий их применения.

Наша позиция заключается в том, что следует говорить не столько об всемерном упрощении учетной деятельности малых предприятий, сколько о ее рационализации. Рационализация [от лат. *rationalis* — разумный] — подразумевает совокупность мероприятий, направленных к более целесообразной организации того или иного процесса; она имеет целью не просто упрощение и удешевление процесса, но и его улучшение. Все это следует отнести и к учетной практике малых предприятий. Ее рационализация должна опираться на определенные методологические решения, учитывающие специфику субъектов малого предпринимательства и обеспечивающие оптимальное выборочное применение упрощающих учет норм.

Важнейшей методологической составляющей рационализации учета МП мы рассматриваем внедрение в их практику специального Положения по ведению бухгалтерского учета на малых предприятиях.

Аналогичный подход демонстрирует международная учетная практика, когда наряду с полной версией МСФО применяется стандарт для малых и средних предприятий. Положение по бухгалтерскому учету для малых предприятий (далее ПБУ для МП), охватывая все основные нормы других ПБУ и адаптируя их к особенностям учета данной группы экономических субъектов, позволит сделать более эффективной учетную практику МП.

Важнейшим аспектом деятельности по разработке стандарта по бухгалтерскому учету для малых предприятий является степень упрощения вносимых в него норм по сравнению с действующими ПБУ. Отметим следующую нашу позицию: в ПБУ для МП нецелесообразно вносить нормы других Положений без дополнительного их упрощения, иначе будет осуществляться их механический перенос. ПБУ для МП должно содержать более упрощенные правила ведения бухгалтерского учета по сравнению с общепринятыми. Это обеспечит результативность данного документа и повысит заинтересованность малых предприятий в его применении. Более радикальное упрощение организации ведения бухгалтерского учета достигается двумя группами мер.

Во-первых, это использование минимального числа вариативных способов ведения учета, или только одного способа из предлагаемых регламентирующими документами. Например, в качестве способа амортизации основных средств может быть указан только линейный; при отпуске материально-производственных запасов в производство их оценка может производиться по себестоимости каждой единицы или по средней себестоимости.

Во-вторых, необходима более глубокая адаптация отдельных положений регламентирующих документов к особенностям деятельности малых предприятий. Данный процесс должен быть направлен на максимальное снижение трудоемкости учетной деятельности МП. С другой стороны, он не должен приводить к существенному искажению принципов и базовых правил бухгалтерского учета. В качестве примера приведем нормы ПБУ «Учет основных средств», устанавливающие, что первоначальная стоимость основного средства складывается из сумм, уплачиваемых в соответствии с договором приобретения основного средства поставщику (продавцу) или подрядчику за осуществление работ по договору строительного подряда (изготовления); сумм за доставку объекта и приведение его в состояние, пригодное для использования; иных сумм и затрат, непосредственно связанных с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств. Для целей

ПБУ для МП данная норма может быть трансформирована: суммы, связанные с доставкой объекта основных средств и приведение его в состояние, пригодное для использования; иные суммы и затраты, связанные с приобретением, сооружением и изготовлением объекта основных средств, в случае их незначительности субъект малого предпринимательства вправе признавать прочими расходами в том отчетном периоде, в котором был принят к бухгалтерскому учету объект основных средств. При этом количественный критерий уровня незначительности может быть установлен на уровне десяти процентов от сумм, уплачиваемых в соответствии с договором приобретения основного средства поставщику (продавцу) или подрядчику за осуществление работ по договору строительного подряда (изготовления). Подобным образом могут быть трансформированы и другие нормы.

Учетная политика малого предприятия, формируемая на основе предельно редуцированных норм по ведению бухгалтерского учета, будет достаточно специфической. Поэтому ПБУ для МП должно быть дополнено положением, позволяющим малому предприятию отказаться в любой момент от применения специального ПБУ и перейти на общеустановленный вариант формирования учетной политики в соответствии с законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете и федеральными стандартами.

Предложенные нами меры направлены на рационализацию учетной деятельности малого предприятия. Их реализация позволит обеспечить системный подход к упрощению ведения бухгалтерского учета и выработке эффективной учетной политики малого предприятия.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2: Федеральный закон от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 29.06.2012) // Собрание законодательства. — 07.08.2000. — № 32, с. 3340.
2. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 06.12.2011. № 402-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.11.2011) // Российская газета. — 09.12.2011. — № 278. с. 20.
3. О внесении изменений в Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. № 66 н: Приказ Минфина РФ от 17.08.2012 г. № 113н // Российская газета. — 17.10.2012. — № 239. п. 2.
4. О долгосрочной государственной экономической политике: Указ Президента РФ от 07.05.2012 г. № 596 // Российская газета. — 09.05.2012. — № 102 п. 2.

5. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (принят ГД ФС РФ 06.07.2007) (ред. от 06.12.2011) // Российская газета. — 31.07.2007. — № 164. с. 7.
6. Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства: Информация Минфина РФ № ПЗ–3/2010. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.minfin.ru/ru/accounting/accounting/buh-otch_mp/ (дата обращения: 18.04.2011).
7. Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства Информация Минфина РФ № ПЗ–3/2012. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.minfin.ru/ru/accounting/accounting/buh-otch_mp/ (дата обращения: 14.03.2013).
8. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н (в ред. Приказа Минфина РФ от 07.04.2012 г. № 55н) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. — 03.11.2008. — № 44. п. 6.1.
9. Рекомендации для субъектов малого предпринимательства по применению упрощенных способов ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности. Утверждено решением Президентского совета НП «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России (протокол от 25.04.2013 № 4/13) [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.ipbr.org> (дата обращения: 05.06.2013).
10. Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства: Приказ Минфина РФ от 21.12.1998 г. № 64н // Российская газета (Ведомственное приложение). — 13.03.1999. — № 48.

СЕКЦИЯ 3.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ТАКТИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Катаев Михаил Юрьевич

*д-р техн. наук, профессор ТУСУР,
г. Томск*

E-mail: kmy@asu.tusur.ru

Емельяненко Александр Александрович

*аспирант ТУСУР,
г. Томск*

Жолобов Олег Андреевич

*студент ТУСУР,
г. Томск*

MATHEMATICAL MODEL OF TACTICAL PLANNING ON THE ENTERPRISE

Kataev Mikhail Yurievich

*dr.sci., professor TUSUR,
Tomsk*

Emelyanenko Alexandr Aleksandrovich

*post-graduated student TUSUR,
Tomsk*

Zholobov Oleg Andreevich

student TUSUR, Tomsk

АННОТАЦИЯ

В докладе приводится описание математической модели тактического планирования на промышленном предприятии. Отличительная черта предлагаемой модели в том, что в ней учитываются не только финансовые, но и производственные показатели. Обсуждаются результаты применения модели на реальном предприятии.

ABSTRACT

The mathematical model of the tactical planning on the enterprise is described in the report. A distinctive feature of the proposed model is that it takes into account not only financial but also performance indicators. The results of applying the model to the real enterprise.

Ключевые слова: промышленное предприятие; тактическое планирование; математическая модель.

Keywords: enterprise; tactical planning; mathematical model.

Методы тактического планирования, достаточно подробно рассмотрены в современной научной литературе [1, 5]. Однако методы оценки эффективности планирования на предприятиях, использующих процессно-ориентированный подход к управлению, представлены в литературе слабо. Существующие подходы базируются лишь на финансовых показателях, что не в полной мере отражает производственную деятельность предприятия. По этой причине, в условиях регулярно изменяющейся микро- и макросреды предприятия, невозможно быстро оценивать эффективность тактического плана. Что влечет за собой неполноту управленческих решений и, как следствие — снижение эффективности деятельности предприятия.

Авторами предложена модель оценки эффективности тактического планирования на предприятии с процессно-ориентированным подходом (на основе цепочки взаимосвязанных бизнес-процессов) к управлению, выделены преимущества данного подхода, а также представлены результаты внедрения на предприятии [3, 4].

В общем виде цепочка бизнес-процессов представлена на рисунке 1.

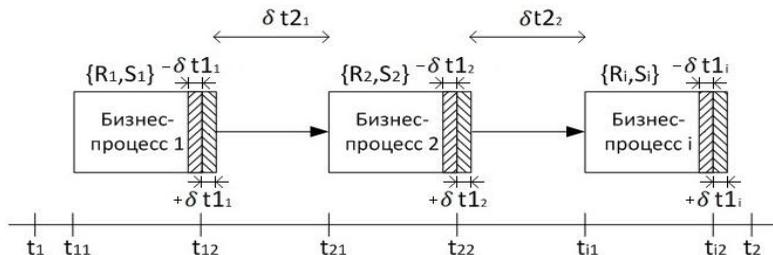


Рисунок 1. Параметры бизнес-процесса

Вне зависимости от уровня бизнес-процесса, на его реализацию тратится определенная стоимость, ресурсы и время $\{S_i, R_i, T_i\}$. Для каждого из этих параметров известна их нормативная величина, определяемая производственными стандартами и технологическими особенностями. Каждый бизнес процесс выполняется за определенное время, в течение которого тратятся определенные ресурсы и стоимость. В течение реального выполнения производственного задания, бизнес-процессы могут начинаться в отличное от планового время, сами бизнес процессы могут выполняться с опережением или отставанием. Эти все временные компоненты приводят к тому, что происходит сохранение или трата ресурсов и соответственно стоимости.

Показанная на рисунке 1 модель верхнего уровня деятельности предприятия имеет ряд ограничений. Результат процесса («выход» процесса) заранее определен. Начало следующего процесса возможно только после достижения результата предыдущего процесса. Длительность i -го процесса T_i не должна превышать длительность технологического цикла ΔT . Потребление ресурсов процессами за время ΔT не должно быть больше имеющегося количества ресурсов R_{\max} . Стоимость, потребляемая процессами за время ΔT , не должна быть больше имеющегося количества денежных средств предприятия S_{\max} . При последовательном выполнении процесса, один и тот же ресурс не может быть одновременно использован в разных процессах, а также процесс может начаться только после того, как выполнены все его процессы-предшественники.

Параметры бизнес-процесса, согласно последовательности процессов, отображенных на рисунке 1, можно выразить в виде системы выражений:

$$\left\{ \begin{array}{l} \Delta T = \sum_{i=1}^M (T_i + \delta t 1_i) + \sum_{i=1}^M \delta t 2_i \\ \Delta R = \sum_{i=1}^M (R_i + \delta r 1_i) \\ \Delta S = \sum_{i=1}^M (S_i + \delta s 1_i) + \sum_{i=1}^M \delta s 2_i \end{array} \right. \quad (1)$$

Модель (1) построена из таких фактов производственной деятельности, как: 1) процессы производства взаимосвязаны; 2) последующие друг за другом процессы начинаются только после завершения предыдущего; 3) при выполнении процесса, происходит потребление ресурсов и стоимости за определенный промежуток времени; 4) при производственной деятельности возможны отклонения потребления ресурсов, стоимости и промежутка времени выполнения; 5) потребляемые ресурсы, стоимость и время имеют определенные ограничения.

Модель оценки эффективности деятельности предприятия, учитывающая изменения основных параметров бизнес процесса {S, R, T} в общем виде:

$$EF = \frac{1}{3} \left(\frac{\Delta S}{\sum S_i} + \frac{\Delta R}{\sum R_i} + \frac{\Delta T}{\sum T} \right) \quad (2)$$

Таким образом, задача планирования на тактическом уровне сводится к построению согласованной по стоимости (S), ресурсам (R) и времени (T) последовательности процессов предприятия, позволяющую получить максимальную эффективность (EF) с учетом ограничений внутренней среды и стратегических целей предприятия.

Предложенная модель планирования была внедрена на строительном предприятии, выпускающем домокомплекты по технологии Escoran [2] для малоэтажного домостроения. На тактическом уровне планирования, для достижения стратегических показателей, были заданы нормативные значения атрибутов бизнес-процессов. В таблице 1 представлена часть значений атрибутов процесса «Pr11 Изготовить сэндвич-панели». После составления тактического плана деятельности предприятия на основе бизнес-процессов с учетом стратегических целей, он был утвержден и запущен в работу. Ежедневно проводился контроль показателей бизнес-процессов и расчет эффективности бизнес-процессов

предприятия на основе предложенной модели. Результаты контроля части процессов представлены в виде графика на рисунке 2. В качестве примера взяты процессы изготовления сендич-панели. Из рисунка видно, что даже незначительные отклонения стоимости, длительности процесса и потребляемых ресурсов влияют на его эффективность. Наиболее сильно на эффективность рассмотренного процесса влияет длительность.

Таблица 1.

Нормативные значения атрибутов бизнес-процессов

№ п/п	Наименование процесса/функции	Наименование	SRT	Ед. измерения	Цена за единицу	Значение норматив	Цена норматив
T111	Перевезти сырьё со склада	Длительность	T	мин		200	
		Телега	R	шт	0,006	1	0,868
		Разнорабочий	R	шт	1,894	1	284,091
		Стоимость	S	руб		285	
T112	Уложить сырьё на стол	Длительность	T	мин		100	
		Пенополистерол	R	шт	1000	20	20000
		OSB плита	R	шт	1000	10	10000
		Вакуумная установка	R	шт	1,157	1	115,741
		Рулетка 5 м	R	шт	0,001	2	0,231
		Уголок	R	шт	0,001	2	0,116
		Бригадир	R	шт	2,367	1	236,742
		Разнорабочий	R	шт	1,894	3	568,182
Стоимость	S	руб		30921			
T113	Нанести клей	Длительность	T	мин		50	
		Клей	R	шт	500	5	2500
		Вакуумная установка	R	шт	1,157	1	57,87
		Разнорабочий	R	шт	1,894	2	189,394
		Стоимость	S	руб		2747	

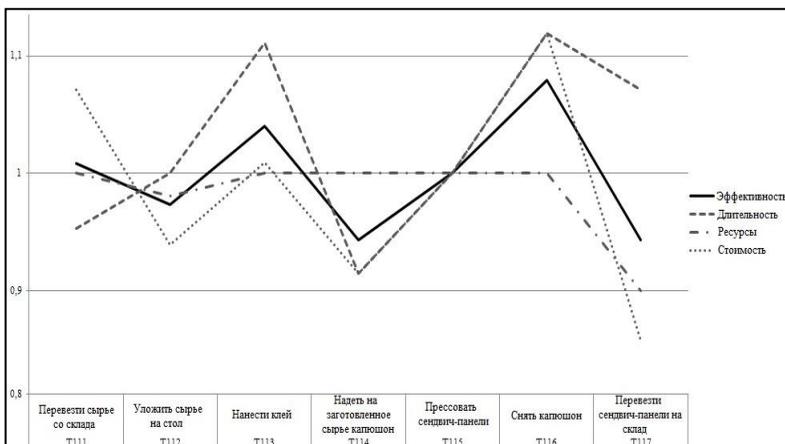


Рисунок 2. Эффективность процессов изготовления сэндвич-панели в разрезе длительности, потребляемых ресурсов и стоимости

Полученные результаты обосновывают актуальность предложенной нами системы планирования и модели оценки эффективности бизнес-процессов для повышения эффективности принятия управленческих решений, так как, используя предлагаемую модель, руководство предприятия может отслеживать неэффективные процессы в технологическом цикле и, как следствие, воздействовать на них для достижения тактического и стратегического плана в будущем. Использование предложенной модели оценки эффективности бизнес-процессов позволяет контролировать и управлять эффективностью производства, а также предоставляет инструменты, которые позволяют быстро получать актуальную информацию о ходе производства, необходимую для процесса принятия эффективных решений в управлении. Именно в этом направлении авторами планируется развитие данного подхода.

Список литературы:

1. Новицкий Н.И., Пашуто В.П. Организация, планирование и управление производством: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2007. — 576 с.
2. Официальный сайт Международной ассоциации каркасно-панельного домостроения по технологии «Есоран» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.ecoran.su/>, свободный (дата обращения 18.07.13).
3. Процессно-ориентированный подход к управлению предприятием / М.Ю. Катаев, Ю.Б. Ифутин, А.А. Емельяненко, В.А. Емельяненко, А.В. Бородин // Известия Томского политехнического университета (Томск). — 2008. — Т. 313, № 6. — с. 20—23.

4. Система поддержки принятия решения при планировании деятельности предприятия, использующего процессно-ориентированную модель управления / М.Ю. Катаев, В.А. Емельяненко, А.А. Емельяненко // Управление экономическими системами (электронный научный журнал). — 2012. — № 47.
5. Kataev M.Yu., Bulysheva L.A., Emelyanenko A.A., Emelyanenko V.A. Enterprise systems in Russia: 1992—2012 // Enterprise Information Systems. Volume 7, Issue 2. 2013. Pages 169—186.

О РОЛИ ВУЗОВСКОЙ НАУКИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

Макурин Игорь Валерьевич

канд. экон. наук, доцент КнАГТУ,

г. Комсомольск-на-Амуре

E-mail: unid@knastu.ru

ON THE ROLE OF HIGHER EDUCATION IN TRANSITION OF RUSSIAN SCIENCE INDUSTRY AN INNOVATIVE DEVELOPMENT

Makurin Igor

candidate of economic science, associate professor

of Komsomolsk-on-Amur State Technical University,

Komsomolsk-on-Amur

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается современное состояние российской промышленности, анализируется практика распространения технологических инноваций. Делается вывод о том, что вузовская наука в настоящее время не играет заметной роли в процессах разработки инновационных технологий. Предлагаются способы, призванные активизировать взаимодействие вузовской науки и промышленных предприятий.

ABSTRACT

The article discusses the current state of Russian industry, analyzes the practice of diffusion of technological innovation. The conclusion is that

school science is currently not playing a significant role in the process of developing innovative technologies. The ways designed to promote interaction between university research and industry.

Ключевые слова: промышленность, технологические инновации, вузовская наука, взаимодействие.

Keywords: Industry, technological innovation, high school science, interaction.

Сегодня в российской экономической науке доминирует точка зрения [1; 2; 3], в соответствии с которой переход российской промышленности на путь инновационного развития требует того, чтобы предприятия большинства её отраслей стали активными потребителями различного рода инноваций. Вместе с тем, по данным Федеральной службы государственной статистики, в отраслях промышленной специализации Российской Федерации доля инновационно активных организаций варьируется от 11 до 32%. Причём если рассматривать усреднённые данные по всем обрабатывающим производствам, то ситуация выглядит ещё более пессимистичной. В среднем доля предприятий, активно осуществляющих технологические инновации, составляет 11,6%.

Следствием низкой инновационной активности является незначительная доля инновационных товаров в общем объёме отгруженной продукции. В среднем по обрабатывающим производствам эта доля не превышает 6,8%.

В чём видятся причины такого положения дел? Безусловно, проблема недостаточной инновационной активности промышленных предприятий является многофакторной. Однако одна из главных причин, на наш взгляд, кроится в недостатках действующего механизма генерирования технологических инноваций. Как показывают результаты опросов Федеральной службы государственной статистики, главными источниками технологических инноваций выступает система собственных разработок и потребители (рисунок 1). Менее 1% от общего числа опрошенных предприятий называли в качестве источника инноваций систему вузовской науки.



Рисунок 1. Доля промышленных предприятий, использующих различные источники технологических инноваций

Вместе с тем, в государственной программе «Развитие науки и технологий» в качестве одного из ключевых мероприятий рассматривается поддержка развития научной кооперации вузов с предприятиями высокотехнологичных секторов экономики. При этом в качестве целей реализации мероприятия указываются повышение качества и востребованности результатов НИР, усиление их прикладной направленности, вовлечение преподавателей и студентов в реальные высокотехнологичные проекты, организация подготовки выпускников с востребованными профессиональными и исследовательскими компетенциями.

Необходимо отметить, что ещё до принятия государственной программы Правительством РФ были разработаны и применялись различные инструменты развития кооперации вузов и промышленности:

- создание технологических платформ с участием высших учебных заведений;
- привлечение высших учебных заведений для целей реализации программ инновационного развития, разработанных крупнейшими компаниями с государственным участием;
- реализация совместных проектов, предусматривающих создание высокотехнологичных производств.

К недостаткам указанных инструментов можно отнести следующие:

- в настоящее время отсутствует реальный механизм финансирования перспективных научных проектов в рамках образованных технологических платформ;

- существует необходимость участия в реализации достаточно крупных инновационных проектов, что требует от вузов наличия значительного научно-исследовательского потенциала;
- зачастую от вузов требуется наличие результатов интеллектуальной деятельности, уже готовых к коммерциализации и позволяющих реализовывать крупномасштабные проекты.

Таким образом, указанные выше инструменты развития, как нам представляется, для большинства российских вузов являются малопригодными.

Альтернативой этим инструментам может стать развитие форм прямого взаимодействия вузов и промышленности.

Ключевым фактором успеха в применении подобных форм является наличие необходимого научного потенциала и опыта реализации различных проектов для организаций именно реального сектора региональной экономики. Однако анализ опыта развития взаимодействия с основными работодателями выпускников российских вузов указывает на относительно скромный масштаб сотрудничества в сфере именно научного сотрудничества.

Основными барьерами для развития кооперации вузов и промышленности, на наш взгляд, можно считать:

- включение многих промышленных предприятий, расположенных в регионах, в состав крупнейших компаний с государственным участием;
- недостаток опыта разработки программ инновационного развития промышленных предприятий;
- дефицит у бизнес-сообщества свободных финансовых ресурсов;
- недостаток у вузов современной материально-технической базы;
- нехватку опыта участия вузов в реализации коммерчески успешных инновационных проектов;
- структуру занятости профессорско-преподавательского состава вузов, ориентированной главным образом на организацию учебного процесса.

Решение большинства из перечисленных выше нами проблем видится в разработке и практическом внедрении системы стратегического управления партнёрством вуза и крупнейших промышленных предприятий региона в сфере организации и проведения НИОКР (рисунок 2).

Основополагающими элементами этой системы должны стать:

1. совместная разработка долгосрочного плана проведения НИОКР по перспективным направлениям развития науки, технологии и техники в соответствующей предметной области;
2. доведение результатов НИОКР до уровня коммерциализации через механизм аутсорсинга, предусматривающего размещение промышленными предприятиями заказов на малых инновационных предприятиях университета.



Рисунок 2. Механизм взаимодействия вузовской науки и промышленности

Как нам представляется, создание эффективного функционирующего механизма партнёрства вуза и крупнейших промышленных предприятий региона способно уже в ближайшей перспективе создать необходимые условия для организации подготовки инженера будущего, обладающего и профессиональными, и исследовательскими компетенциями.

Список литературы:

1. Акавов А.А. Инновации как важнейший инструмент интенсификации развития промышленности // Проблемы развития АПК региона. — 2012. — Т. 9. — № 1. — С. 123—125.
2. Мюллер Д.Г. О проблемах внедрения инноваций в процессе модернизации российской промышленности // Казанская наука. — 2013. — № 5. — С. 84—87.
3. Рыгалин Д.Б. Инновационные взаимодействия: компетентностный подход к развитию неравновесных экономических систем. М.: МИЭТ, 2008. — 144 с.

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ «ЗЕЛЕННЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Нездойминов Сергей Георгиевич

*канд. экон. наук, доцент ОНЭУ,
г. Одесса*

E-mail: 2072945@gmail.com

ECOLOGICAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF INTRODUCTION OF "GREEN" TECHNOLOGIES IN THE HOSPITALITY INDUSTRY

Nezdoyminov Sergey

*candidate of economic sciences,
associate professor of the Odessa National Economic University,
Odessa*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы внедрения «зеленых» технологий в деятельность предприятий индустрии гостеприимства. Исследованы научно-прикладные аспекты эколого-экономической эффективности «зеленых» инноваций в гостиничном бизнесе России и Украины, международный и отечественный опыт экологического менеджмента гостиниц. Проанализированы возможности и условия внедрения программы добровольной сертификации отелей в сфере защиты окружающей среды. Предложены рекомендации по совершенствованию экологического менеджмента гостиниц в контексте парадигмы «зеленой» экономики.

ABSTRACT

In article problems of introduction of "green" technologies in activity of the enterprises of the industry of hospitality are considered. Studied science and applied aspects of ecological and economic efficiency, "green" innovations in the hotel business in Russia and Ukraine, international and local experience of ecological management of hotels. Opportunities and conditions of introduction of the program of voluntary certification of hotels in the environment protection sphere are analysed. Recommendations about

improvement of ecological management of hotels in a context of a paradigm of "green" economy are offered.

Ключевые слова: «зеленые» технологии; экология; экономика; гостиничная индустрия

Keywords: "Green" technology, ecology, economics, hospitality industry.

Декларируя в директивных документах основной принцип Зеленой экономики — «экономически выгодно то, что экологически безопасно», ООН считает, что для перехода к зеленой экономике мировому сообществу необходимо в 2012—2050 гг. инвестировать 2 % мирового ВВП в десять ключевых секторов: АПК, ЖКХ, энергетику, рыболовство, лесное хозяйство, промышленность, туризм, транспорт, управление водными ресурсами, утилизацию и переработку отходов. Российские и украинские ученые, зарубежные специалисты отмечают, что формирование механизма перехода к «зеленой экономике» является межсекторным и комплексным заданием в условиях рыночных трансформаций [3; 4; 5]. Как отмечает, профессор Б. Порфирьев, — «государства делают разные акценты в официальных документах, касающихся развития «зеленой» экономики: у развитых стран на первом месте — конкуренция, рабочие места; у развивающихся — устойчивое развитие, решение проблем бедности, вопросы справедливости и участия граждан; у группы БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) — эффективность использования ресурсов. Показательно, что собственно экологические проблемы, прежде всего экологические лимиты развития, не фигурируют в определениях «зеленой» экономики ни в одном из указанных документов. Это доказывает, что главное в «зеленой» экономике — сама экономика и социально-экономическая сфера» [3]. Определяя сущность рекреационно-туристского природопользования в сфере гостеприимства как взаимодействие бизнеса и общества, экономики и природы, необходимо понимать и осознавать существующую взаимосвязь и взаимообусловленность развития экономики от количества и качества природных ресурсов и учитывать изменения экологического потенциала, вследствие развития экономики предприятий гостеприимства. Таким образом, современное гостиничное хозяйство как общественное производство сопровождается не только экономическими результатами, но и экологическими. Под экологическим эффектом в широком смысле понимается изменение в пространстве и времени окружающей среды, ее условий, количества и качества

природных ресурсов. В узком смысле под экологическим эффектом следует понимать такие изменения природной среды, ее ресурсов, которые могут ощутимо влиять в ближайшее время на экономические результаты развития предприятий гостиничного бизнеса и регионов их позиционирования. В настоящее время в оценке эффективности деятельности предприятий гостиничного бизнеса, главным образом используются лишь экономические результаты, хотя возможность и фактическая трансформация экологического эффекта в экономический предполагает учет и первого результата.

Внедрение «зеленых» технологий при строительстве гостиниц в европейских странах началось в 80-х годах прошлого века. Согласно одной из директив об энергосберегающих зданиях, принятых ЕС, уже к 2018 году все административные здания на территории ЕС должны обладать нулевым потреблением энергии, а к 2020 году, требование будет распространяться на все остальные вновь возводимые здания. Таким образом, внедрение «зеленых» технологий в сфере строительства сегодня уже стало нормой в Европе. Более того, этот процесс контролируется законодательством ЕС. В 2009—2010 годах в России и в Украине также был начат этап внедрения энергосберегающих технологий в области строительства гостиниц. Специалисты отмечают, что нормативные документы, новые ГОСТы и СНИПы, только добавляют проблем. Согласующие органы начинают «заворачивать» все «новомодные решения», потому что в государственных структурах, мало кто сталкивался с техническими решениями, которые предъявляются к зданиям категории Green Building и определяются стандартами, среди которых наиболее известны американский стандарт LEED, британский BREEAM и немецкий DGNB [1]. Опережая время, «зеленые» нормы и технологии стали визитной карточкой самых известных брендовых отелей мира. Специалисты считают, что одним из способов повысить энергоэффективность здания отеля, является внедрение технологий, позволяющих снизить уровень его энергопотребления. Например, крупнейший оператор гостиничного бизнеса Hyatt, внедрил разработку, позволяющую экономить энергию, при обустройстве фасада отеля в Ростове-на-Дону. На ламелях фасадных жалюзи, расположенных вдоль стен, рассеивается значительная часть солнечного тепла, здание не перегревается, и потребность кондиционировать внутренние помещения во время пиковых солнечных нагрузок сокращается. Фасадные жалюзи, помимо функции защиты от солнца, обладают способностью накапливать энергию. Встроенные блоки солнечных батарей, имеющие прямое включение,

позволяют в жаркое время суток обеспечивать гостиничный комплекс дополнительной электроэнергией. Другой вариант — облицовка внешних стен здания светоотражающими панелями. Они защищают сооружение от перегрева, накапливают небольшую часть тепла, а лишнее, за счет своих свойств, отдают окружающей среде. Использование «зеленых» технологий, несмотря на относительно высокую стоимость при строительстве, окупается за 5—6 лет, благодаря значительной экономии ресурсов в процессе эксплуатации энергосистемы гостиничного хозяйства. Давно работающие и только строящиеся гостиницы всё шире используют всевозможные «зелёные» технологии. Причём эти экологические инициативы распространяются не, только на международные гостиничные цепи, но и на гостиницы Санкт-Петербурга, Москвы, Краснодарского края. Отметим, что в России и в Украине еще мало развита ветровая энергетика. Во многих европейских странах наиболее важным компонентом «зеленых» гостиниц является наличие мощных ветровых турбин, которые устанавливаются внутри самого здания, как правило — на технических этажах.

Ассоциация зеленых отелей на данный момент выпускает обширные каталоги экологической продукции для отелей. Иногда отелю для того, чтобы уменьшить воздействие на окружающую среду, достаточно установить в номерах специальные дозаторы, контролирующие расход мыла и шампуня, или приобрести переключатели для сливных бочков, уменьшающие расход воды. Сегодня двенадцать крупных гостиничных сетей, включая Марриотт, Старвуд, Хайатт и Хилтон, принимают участие в программе Hotel Carbon Measurement Initiative, целью которой является уменьшение объемов производимых отелями выбросов углерода. Свою приверженность к «зеленым» инициативам демонстрирует также гостиничная сеть «Four Seasons», которые занимается посадкой миллионов деревьев в 34-х странах мира. Некоторые гостиницы, расположенные на территории особо охраняемых природных зон, сотрудничают с местными жителями, которые бережно относятся к сохранению природных ценностей своей местности [2].

Обратим внимание на то, что современная индустрия гостеприимства Украины еще не имеет большого опыта экологической сертификации своих услуг, но уже делает первые шаги на пути применения «зеленых» технологий. Первым украинским отелем, который прошел экологическую сертификацию на соответствие требованиям Государственного экологического стандарта ДСТУ ISO 14024 и получил Международный экологический сертификат, стал

гостиничный комплекс «Артемида», расположенный в поселке Понизовка района Большая Ялта. Знак «Зеленый журавль» признан мировым сообществом как знак соответствия требованиям международного стандарта ISO 14024 (ДСТУ ISO 14024) и входит в международный реестр Глобальной сети экологической маркировки (GEN), а также признается 27 сертификационными системами 60 стран мира.

Таким образом, в условиях перехода к новому курсу «зеленой» экономики, забота о безопасности людей и охрана окружающей среды являются неотъемлемой частью менеджмента в индустрии гостеприимства. В регионах, принимающих туристов необходимо активизировать решение проблем эколого-экономической эффективности ведения гостиничного бизнеса.

Список литературы:

1. «Зеленые» решения для современного отеля. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.hotelexecutive.ru/article.php?numn=6987> (дата обращения: 20.05.2013).
2. Отели мира все чаще проводят «зеленые» операции. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://prohotel.ru/news-192515/0/> (дата обращения: 20.06.2013).
3. Порфирьев Б. «Зеленая» экономика: реалии, перспективы и пределы роста. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.carnegie.ru/2013/04/04/%D0%B0/fxe8#> (дата обращения: 20.05.2013).
4. «Зелена» стратегія регіону. / [Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, В.С. Реутов, С.Г. Нездоймінов, та ін.]; за наук. ред. акад., д.е.н., проф. Б.В. Буркинського, д.е.н., проф. Т.П. Галушкіної. — Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2011. — 448 с.
5. Tourism investing in energy and resource efficiency. United Nations Environment Programme. 2010. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://biodiv.unwto.org/en> (дата обращения 20.12.2012).

БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В ВУЗЕ

Селянская Галина Николаевна

*канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
г. Москва*

E-mail: rea.quality@gmail.com

Исаева Катерина Вадимовна

*канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»,
г. Москва*

E-mail: kvisaeva@mail.ru

BASIC PRINCIPLES OF MANAGERIAL INNOVATIONS IN AN INSTITUTE

Selyanskaya Galina

*candidate of economic sciences, associate professor
of FSBEI HPO Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow*

Isaeva Katerina

*candidate of economic sciences, associate professor
of FSBEI HPO Plekhanov Russian University of Economics,
Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье описываются предпосылки реформирования организационной структуры высшего учебного заведения. Реализация предпринимательской миссии, характерной для постклассических университетов требует и создание специфических подразделений, помогающих администрировать процессы установления взаимосвязей с государством и бизнесом и формирования многоканального финансирования. Рассматриваются организационные структуры, традиционно характерные для российских вузов и возможности перепроектирования организационной структуры управления вузом с использованием современных организационных моделей.

ABSTRACT

In the article there are described suppositions of an institute organization reforming. Typical of post-classical universities, entrepreneurial mission realization requires inventing of specific units, which help to administer the processes of interconnection with government and business, and forming of multi-channel financial backing. There are briefly reviewed organizational structures, traditionally typical of Russian institutes, as well as the opportunities of restructuring of institute managerial organizational structures using modern organization models.

Ключевые слова: миссия университета; исследовательский вуз; система управления вузом; линейно-функциональная структура; матричная структура; проектно-ориентированный подход к управлению; дивизиональная структура.

Key words: university mission; research institute; institute managerial system; linear functional breakdown structure; matrix structure; project-oriented approach to management; divisional structure.

Для современного мира характерны две основные тенденции: во-первых, это процессы глобализации, захватывающие все стороны жизни общества — политику, экономку, образование, науку и т. д., а во-вторых, это резкое увеличение темпов развития науки и техники, в десятки раз превышающее скорость научных открытий в прошлые столетия.

Глобализация является следствием усиления интеграции мировой экономики, возникновения новых информационно-коммуникационных технологий, расширения международной сети знаний, возрастания роли английского языка и ряда других факторов.

Среди глобальных тенденций в высшем образовании можно назвать ориентацию высшей школы на необходимость формирования инновационного и творческого начала в обществе через развитие современных научных исследований и разработок как основы для образовательного процесса.

Вузы всех стран находятся в поиске новых путей расширения сферы научных исследований и инноваций и возможностей для максимально быстрой передачи новых технологий из научных лабораторий в реальное производство, в том числе на основе многостороннего партнерства между государственным и частным секторами, включая малые и средние предприятия.

Поэтому стратегическим ориентиром России сегодня является реформирование системы отечественного образования и ориентация

на подготовку высококвалифицированных специалистов с инновационным, созидательным типом мышления.

За последние два десятилетия российская экономика претерпела серьезные изменения, среди которых возникновение рынка наукоемких товаров, на который вышли различные объекты интеллектуальной собственности — патенты, лицензии, идеи и инновационные образовательные программы как результат использования высоких технологий; развитие рыночных отношений и в сфере научных исследований и высшего профессионального образования — возникли сетевые образовательные центры, созданы технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационные научно-исследовательские площадки.

Все это позволяет нам рассматривать вуз не только как образовательную организацию, но в первую очередь как наукоемкое предприятие или учебно-научный производственный комплекс.

В своем историческом развитии университеты прошли две стадии — доклассический университет с его миссией трансляции знаний и норм культуры; классический университет, ключевым процессом которого является не только трансляция известного знания, но и производство нового знания.

Классический университет сформировался благодаря двум моделям: Вильгельма фон Гумбольдта (1809 г.) и Дж. Генри Ньюмана (1873 г.).

Модель Гумбольдта характеризуется единством обучения и научных исследований. Наука рассматривается как проблема, которая никогда полностью не решается, и вследствие этого научные исследования в университетах никогда не прекращаются. Одновременно с этим в университете должны преподаваться все науки без сосредоточения на профессиональной подготовке.

Модель Ньюмана, как и гумбольдтовская модель, была почерпнута из древнего определения Школы универсального обучения (Studium General): Университет — «это ... школа разного рода знания, куда входят преподаватели и обучающиеся отовсюду ... Университет, по сути своей, представляется местом для общения и обмена мыслями посредством личного общения на всей обширной территории страны».

Несмотря на то, что на практике у этих моделей имелись существенные отличия, они характеризуются общим подходом к пониманию фундаментальной роли университета в интеллектуальном и моральном развитии элиты, в унификации преподавания и научных, и необходимости международного обмена научными знаниями и технологиями получения знаний.

Сегодня мы можем наблюдать изменение миссии, роли и функций университетов и возникновение модели постклассического университета — современного высшего учебного заведения, ключевым процессом которого становится коммерциализация нового знания через трансфер технологий и создание инновационных компаний.

Профессор Центра сравнительных исследований образования Юнеско В.Дж. Морган, говоря о необходимости переосмысления предназначения университетов (как и систем высшего образования в целом) с учетом экономических, политических и социальных особенностей начала XXI века, отмечает: «Усиление сотрудничества с предпринимательством — это часть функции высшего образования, касающаяся человеческого капитала ... увеличивающееся значение знания и передачи знания для экономического роста; новые формы инновации и партнерских сетей; усиливающаяся конкуренция за ресурсы, особенно учитываемая бюджетные ограничения» [3, с. 19].

В условиях острой потребности в увеличении финансирования научных исследований и разработок во многих странах, университеты должны искать новые пути расширения спектра научных исследований и инноваций, в том числе на основе многостороннего партнерства между государственным и частным сектором, включая малые и средние предприятия [3, с. 53].

В работах Г. Ицковича подробно описано возникновение так называемой «тройной спирали» связей университет-правительство-промышленность, на основе происходит дифференциация вузов на исследовательские, учебно-исследовательские и исключительно учебные. Благодаря установлению новых связей университеты могут получить возможность создания новых потоков доходов, а в организационных структурах университетов должны возникнуть соответствующие отделы и службы, помогающие администрировать эти процессы [2].

Усложнение экономических отношений в рыночных условиях в сфере образовательных услуг обуславливает необходимость пересмотра применяемых подходов и требований к механизмам управления.

Для обеспечения своевременного реагирования на возможности и угрозы внешней среды в условиях быстрых изменений факторов внешней среды, организационная структура вуза должна обладать достаточной гибкостью, а учебно-научный процесс в вузе должен своевременно адаптироваться к требованиям рынка.

В России базовая структура органов управления вузом определяется такими нормативными документами как, Закон «Об образовании», Законом «О высшем и послевузовском образовании»,

Типовым положением об образовательном учреждении высшего профессионального образования (высшем учебном заведении).

До последней четверти двадцатого столетия высшие учебные заведения России были встроены в плановую экономику страны и ориентированы на выполнение государственных заданий, формировавшиеся благодаря действовавшим системам прогнозирования потребности в специалистах и распределения выпускников. С переходом к рыночной экономике в вузах возникали новые функции, создавались новые подразделения, что в ряде случаев привело к завышенной численности административно-управленческого и обслуживающего персонала, наличию дублирующих по функциям управленческих структур и т. п.

В подавляющем большинстве отечественных вузов до недавнего времени существовали различные варианты линейно-функциональных организационная структура управления. Традиционно, вуз представляет собой совокупность кафедр, лабораторий в составе институтов, школ, факультетов, центров и вспомогательных служб, отделов, совместно осуществляющих научно-образовательную деятельность.

В целом линейно-функциональная структура управления вузом положительно себя зарекомендовала, поскольку позволяет четко управлять (в том числе контролировать) материальные и денежные потоки, персонал. Однако она эффективна преимущественно в условиях устоявшегося процесса. Нарботанный комплекс типовых управленческих документов, таких как приказы, распоряжения, инструкции, позволяет оперативно решать основные вопросы управления.

Данная структура не позволяет вузу оперативно реагировать на изменения внешней среды и адаптироваться к современным экономическим реалиям. Управление новыми проектами, реализация инноваций, требующих внеплановой и быстрой координации различных работ в условиях быстроизменяющейся внешней среды с помощью линейно-функциональной структуры недостаточно эффективно.

Для адаптации вузов к деятельности в условиях рынка вузы, ориентированные на предпринимательскую модель деятельности используют матричную структуру управления. Этот тип организационной структуры, создается совмещением структур двух видов: линейной и программно-целевой. Проектное сочетание функциональных работ подчинено линейному управлению по достижению поставленных целей. Матричная структура решает вопросы системно-комплексного менеджмента инновационных работ, которые в нынешних условиях являются определяющими для всех видов деятельности.

Управление по отдельным видам деятельности: учебной, научной, инновационной, хозяйственной и т. д. по вертикали строится в соответствии с линейной структурой. Управление программой (проектом) по горизонтали организуется в соответствии с программно-целевой структурой.

Основной недостаток матричной структуры — относительная самостоятельность проектных групп, поэтому в организационной структуре университета рекомендуется выделять два контура управления: контур стратегического управления и контур оперативного управления, что повышает эффективность работы данной структуры.

Новые экономические условия существования вызвали необходимость решения задач, носящих междисциплинарный характер и требующих для своего решения участия специалистов разных кафедр и факультетов, а также взаимодействия с другими образовательными, научно-исследовательскими или бизнес-структурами.

В связи с этим еще одним вариантом модернизации традиционной линейно-функциональной структуры управления вузом в рыночных условиях деятельности является использование проектно-ориентированного подхода к управлению. В его основе лежит бизнес-планирование, ограничивающее участников проекта определенными временными рамками и выделенными на его реализацию ресурсами.

Сегодня на принципах проектного управления строится реализация не только научно-исследовательских проектов и программ, но и инновационных образовательных программ, в том случае, когда важно скоординировать действия многих участников проекта и имеющиеся у них ресурсы. В частности, возникшие в последние годы научно-образовательные центры (НОЦ) используют именно проектный принцип управления [1, с. 56].

НОЦ интегрирует необходимые человеческие, информационные и материальные ресурсы различных подразделений вуза, а также его внешних партнеров для обеспечения эффективной организации учебно-научного процесса.

При использовании проектно-ориентированного подхода к управлению сохраняется традиционная вертикаль — ректорат-факультет-кафедра, но возникает новая горизонтальная подсистема, в которой в качестве подразделений выступают проектные группы.

Используя проектно-ориентированный подход и конкурсные механизмы, можно эффективно управлять изменениями в вузе, внедрять и поддерживать новации.

Для предоставления актуальных образовательных услуг необходимо поддержание на качественном уровне всех видов

деятельности вуза: образовательной, научно-исследовательской, методической, инновационной, обеспечивающей и управленческой.

Модель управления инновационным высшим учебным заведением должна быть ориентирована в первую очередь на повышение эффективности его функционирования за счет оптимизации структуры кадрового, финансового, материального и иного ресурсного обеспечения.

В системе управления высшим учебным заведением на всех уровнях должны сочетаться принципы управления и самоуправления, должно быть обеспечено эффективное использование менеджеров с академическим и административным опытом. Особенно важным для управления вузом является лидерство, которое невозможно без глубокого понимания природы высшего образования.

Поэтому в настоящее время для высших учебных заведений актуальным является разработка научно обоснованной структуры управления, обеспечивающей как подготовку специалистов конкурентоспособных на рынке труда, так и проведение научно-исследовательских работ, обеспечивающих генерацию новых знаний и технологий на новом уровне результативности и эффективности.

Должна быть достигнута тесная взаимосвязь с бизнесом, усилена практическая направленность научно-исследовательской деятельности, обучение студентов должно вестись на основе новейших технологий и актуальных научных разработок. Чем больше инновационных задач ставит перед собой вуз, тем более инновационной должна быть его структура управления.

Весьма важно создание инновационного климата в вузе, внесение соответствующих изменений в корпоративную культуру. Все сотрудники должны понимать и разделять идею становления и функционирования инновационного университета. Мотивация сотрудников является мощным побудительным мотивом к эффективной деятельности вуза. В процессе внедрения новации инициаторам её внедрения следует принимать во внимание восприятие сотрудниками предложенной новации и их принципиальное отношение к самому инновационному процессу.

Для перехода к эффективному управлению исследовательским университетом предпринимательского типа требуется трансформация традиционной организационной структуры вуза в децентрализованную административно-функциональную систему управления на основе максимального учета интересов подразделений и групп сотрудников.

Это достигается расширением участия коллектива в управлении вузом и в конечном итоге это означает передачу отдельных функций управления и целых групп функций от администрации к структурным подразделениям.

В процессе перепроектирования (модернизации) системы управления сложившаяся в вузе организационная структура управления, модели и стили управления могут входить в конфликт с новыми направлениями развития вузов.

На практике может возникнуть ряд проблем, например, если на конкретном уровне организационной структуры не произойдет преобразования каждого структурного подразделения в центр ответственности (ЦО) возникнет несовпадение организационной структуры с финансовой структурой.

Традиционно организационный механизм управления вузом достаточно консервативен, в результате чего требование использования инновационного процесса в качестве системообразующего может быть невыполнено или может войти в противоречие с жесткой административной вертикалью.

Должна сохраняться ведущая роль кафедры и программ подготовки как основного звена, обеспечивающего качество подготовки и спрос на выпускников при чрезвычайном усилении вертикали административной системы, которая не может должным образом обслуживать основные процессы, создающие ценность для покупателей и добавленную стоимость для вуза.

Для решения возникающих в ходе реализации управленческих инноваций проблем необходимо:

- изменить как вертикальные, так и горизонтальные связи вуза с внешней средой, а также внутривузовские связи;
- изменить (а часто выстроить заново) систему воспроизводства научно-педагогического и инновационно-коммерческого потенциала;
- создать новую подсистему, обеспечивающую вузу надлежащее место в едином исследовательском пространстве России, имея в виду, что в отличие от простого вуза исследовательский университет предпринимательского типа функционирует на стыке трех секторов экономики: образование, наука, производство;
- перепроектировать внутреннюю структуру основных подразделений вуза (институтов, факультетов, школ, центров) по программно-целевому принципу, для обеспечения более эффективного использования и развития научно-педагогического потенциала; целенаправленной и углубленной научной и практической проработки новаций и их применение, создавая условия для коммерциализации этих новаций; концентрации усилий, ресурсов и перераспределение рисков, для осуществления более продуктивного поиска, разработки и оценки нововведений.

В целом, речь идет о том, что необходимо раскрепостить научный и предпринимательский потенциал НПП, сотрудников, аспирантов и студентов вуза, направить его энергию на создание максимального инвестиционного эффекта, сохранив при этом целостность образовательного учреждения.

Это можно сделать при условии обеспечения дополнительной самостоятельности основных подразделений, их свободы в выборе организационных форм, методов и средств решения стоящих перед ними задач, в рамках установленных в вузе корпоративных норм и нормативов, стратегических планов, программ развития, административных процедур.

Используемая в большинстве вузов линейно-функциональная и, отчасти, матричная структуры оказываются очень жестким ограничителем деятельности, в том числе и инновационной, предпринимательской для основных подразделений Университета. Несмотря на то, что в теории организаций матричная структура относится к разряду адаптивных, оптимальной областью ее применения являются проектные организации.

Матричную или линейно-функциональную структуры следует применять в вузе для построения внутреннего организационного механизма отдельно взятого структурного звена, но не вуза в целом.

Исследовательский университет предпринимательского типа, является по определению крупной многопрофильной корпорацией, вследствие этого целесообразно использовать дивизиональный подход к построению организационной структуры управления.

Дивизиональные структуры управления являются наиболее совершенной разновидностью организационных структур иерархического типа.

Дивизиональные структуры — структуры, основанные на выделении крупных автономных производственно-хозяйственных подразделений (отделений, дивизионов) и соответствующих им уровней управления с предоставлением этим подразделениям оперативно-хозяйственной самостоятельности и с перенесением на этот уровень ответственности за получение прибыли.

Под отделением (дивизионом) понимается организационная товарно-рыночная единица, имеющая внутри необходимые собственные функциональные подразделения. На отделение возлагается ответственность за производство и сбыт определенной продукции и получение прибыли, в результате чего управленческий персонал высшего эшелона компании высвобождается для решения стратегических задач. Оперативный уровень управления

концентрируется на производстве конкретного продукта или на осуществлении деятельности на определенной территории.

Как правило, у высшего руководства остается не более 4—6 централизованных функциональных подразделений. Высший руководящий орган оставляет за собой право жесткого контроля по общекорпоративным вопросам стратегии развития, научно-исследовательских разработок, финансов, инвестиций и т. п.

Дивизиональный подход обеспечивает более тесную связь производства с потребителями, существенно ускоряя реакцию на изменения, происходящие во внешней среде.

Следовательно, для дивизиональных структур характерно сочетание централизованного стратегического планирования в высших эшелонах управления и децентрализованной деятельности отделений, на уровне которых осуществляется оперативного управление и которые ответственны за получение прибыли.

Директора дивизионов являются главными распорядителями имеющихся у них в наличии ресурсов, однако всех их решения через систему функциональных связей соответствующих служб должны оставаться подконтрольными общекорпоративному уровню.

Структуризация компании по отделениям (дивизионам) производится, как правило, под одному из трех принципов: по продуктовому — с учетом особенностей выпускаемой продукции или предоставляемых услуг, в зависимости от ориентации на конкретного потребителя и региональному — в зависимости от обслуживаемых территорий.

При дивизионально-продуктовой структуре полномочия по руководству производством передаются одному руководителю, который является ответственным за данный вид продукции. Руководители функциональных служб (финансовой, бухгалтерской, маркетинговой и т. п.) должны отчитываться перед управляющим по этому продукту.

Недостаток продуктовой структуры — увеличение затрат вследствие дублирования одних и тех же видов работа для разных видов продукции, поскольку в каждом продуктивном отделении создаются свои функциональные подразделения.

При создании организационных структур, ориентированных на потребителя, подразделения группируются вокруг определенных групп потребителей. Цель такой организационной структуры состоит в том, чтобы удовлетворять потребности конкретных потребителей.

Таким образом, в XX веке высшее образование считалось частью социальной политики, сегодня оно все чаще рассматривается

в качестве важнейшего компонента национальной и региональной экономической политики.

Вузы воспринимаются как взаимодействующие субъекты экономики, тесно сотрудничающие не только с промышленностью, но с правительством и с обществом. Они являются неотъемлемой частью национальных или региональных инновационных систем и важнейшим компонентом формирующейся тройной спирали, в которой благодаря взаимодействию меняется роль не только университетов, но и правительство и промышленность.

Три миссии современного университета — обучение, научные исследования и служение обществу — существуют друг с другом в постоянном конфликте на различных уровнях. В условиях ограниченности ресурсов вузы вынуждены постоянно совершать выбор в определении приоритетов своего развития и распределении ресурсов.

Для реализации задач реформирования высшей школы необходимо изменить технологии деятельности в системе высшего образования, как в образовательном процессе, так и в управлении вузами.

Для трансформации вуза в традиционном понимании в исследовательский университет предпринимательского типа, являющийся сути крупной многопрофильной корпорацией предлагается использовать дивизиональный подход к построению организационной структуры управления.

Список литературы:

1. Владимиров А.И. Об инновационной деятельности вуза. — М.: ООО «Издательский дом Недра», 2012. — 72 с.
2. Генри Ицкович «Тройная спираль. Университеты-предприятия-государство. Инновации в действии. Томск: Изд-во Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники, 2010. — 238 с.
3. Основные тенденции развития высшего образования: глобальные и болонские измерения / Под науч. ред. д-ра пед. наук, проф. В.И. Байденко. — М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2010. — 352 с.
4. Управление вузом в современных условиях (опыт Нижегородского университета) / Руководитель авторского коллектива Р.Г. Стронгин. — Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2010. — 170 с.

СЕКЦИЯ 4.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ: ВИРТУАЛЬНЫЙ ПОДЪЕМ — РЕАЛЬНЫЙ КРИЗИС

Матвеев Александр Александрович

*студент МГУ имени М.В. Ломоносова,
г. Москва*

E-mail: sasha_matveev@mail.ru

Теняков Иван Михайлович

*канд. экон. наук, доцент МГУ имени М.В. Ломоносова,
г. Москва*

E-mail: itenyakov@mail.ru

ЕUROPEAN UNION: A VIRTUAL GROWTH — THE REAL CRISIS

Matveev Alexander Alexandrovich

student of Lomonosov Moscow State University, Moscow

Tenyakov Ivan Mikhailovich

*candidate of economic sciences, associate professor of Lomonosov Moscow
State University, Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье затрагивается проблема современного долгового кризиса Евросоюза, который обусловлен его зависимостью от внешних кредитов. Они, как показано в работе, стали необходимым условием его экономического роста. Особое внимание уделено зависимости величины и темпов прироста государственных долгов ЕС от аналогичных

показателей его ВВП. Анализируется восприимчивость экономики к так называемым финансовым инъекциям правительств в условиях кризиса.

ABSTRACT

The article concerns the problem of modern European debt crisis, which is due to its dependence on foreign loans. They have become a necessary condition for EU economic growth. Particular attention is paid to the way EU GDP affects the amount and the growth rate of European debt. There have been analyzed the susceptibility of the economy to governments financial injections in times of crisis.

Ключевые слова: Европейский долговой кризис; международное рефинансирование; мировая финансовая система

Keywords: The European debt crisis; the international refinancing; the global financial system

Современное международное рефинансирование можно сравнить с финансовой пирамидой: правительству необходимо постоянно размещать на финансовом рынке новые ценные бумаги, чтобы получить средства для погашения старых. Национальный же долг и стоимость его обслуживания только возрастают с течением времени. Чем больше эта сумма становится, тем сложнее правительству её покрыть: за счет сравнительно небольших собственных доходов — налоговых поступлений — это невозможно, и остается единственный путь — новое заимствование. Таким образом, неминуемость дефолта государства может быть заранее очевидна, но в афишировании этого не заинтересованы ни инвесторы, рискующие собственными средствами, ни правительство, нуждающееся в последних, ни другие страны, многие из которых проводят аналогичную политику.

Таблица 1.

Динамика величины государственного долга ЕС (27 стран) и Еврозоны (17 стран), млн. евро

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ЕС	5,700,5 51.2	5,853,5 60.0	6,010,0 75.6	6,264,6 11.2	6,617,4 56.6	6,980,3 18.4	7,214,3 19.1
Еврозона	4,697,5 82.5	4,832,5 92.6	4,987,5 18.0	5,226,3 78.6	5,477,0 56.2	5,747,0 08.3	5,884,3 84.3
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
ЕС	7,316,2 19.6	7,789,7 10.7	8,765,6 53.2	9,825,3 07.4	10,435, 933.0	11,011, 797.0	
Еврозона	5,989,9 97.3	6,481,7 03.6	7,136,5 26.9	7,831,3 72.3	8,225,8 07.5	8,600,9 82.9	

В вышеприведенной таблице (табл. 1) [1] содержатся данные о динамике величины совокупного долга по Евросоюзу и Еврозоне в млн. евро с 2000 по 2012 года. Как можно видеть, совокупный долг обоих международных объединений последовательно возрастал на протяжении рассматриваемых 12-ти лет: разница в суммах на краях временных отрезков по в обоих случаях составляет приблизительно 2 раза. Это иллюстрируется следующими графиками, построенными на основе данных первой таблицы.

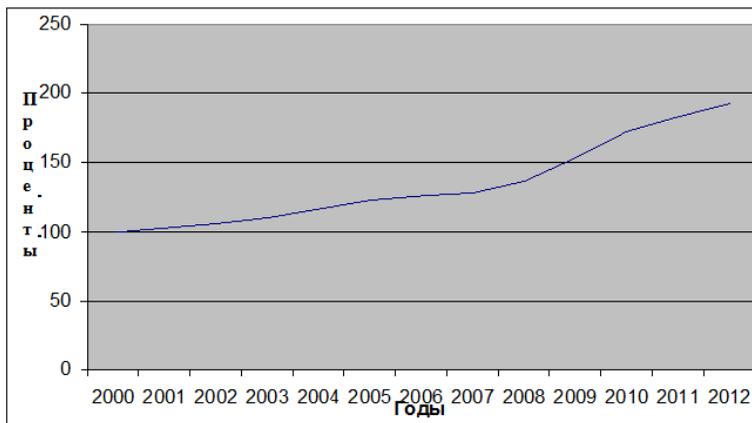


Рисунок 1. Динамика величины госдолга ЕС (27 стран) к базовому 2000-ому году, %

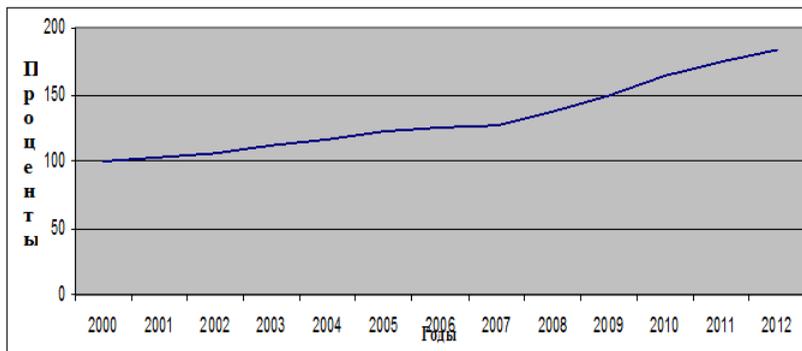


Рисунок 2. Динамика величины госдолга Еврозоны (17 стран) к базовому 2000-ому году, %

Как можно видеть на вышеприведенных графиках (рис. 1 и 2), величины государственных долгов в ЕС и Еврозоне имели похожую тенденцию плавного увеличения вплоть до европейского долгового кризиса 2009—10 годов. Затем они начинают расти быстрее: если увеличение госдолгов ЕС и Еврозоны на 50 % потребовало до кризиса приблизительно 9 лет, то после него — всего 3—3,5 года. Если предположить сохранение этих темпов в ближайшие 6 лет, то совокупный госдолг ЕС удвоится, достигнув более 22 трлн. евро, что является критическим значением. С учетом того, что он не снижался даже при благополучной конъюнктуре до кризиса, в сегодняшних условиях подобный сценарий представляется наиболее вероятным. Таким образом, руководством ЕС было принято решение выходить из долгового кризиса посредством еще больших заимствований.

Необходимо обратить внимание на то, что госдолг Еврозоны преодолел планку в 150 % хоть и незначительно, но все же позже, чем госдолг ЕС. То есть Еврозона, условно говоря, ощутила финансовые проблемы на несколько месяцев позже ЕС, что можно объяснить более жесткими требованиями для вступления в неё. В Еврозоне находились относительно сильные экономики, в то время как в ЕС — периферийные страны Европы ухудшали статистику.

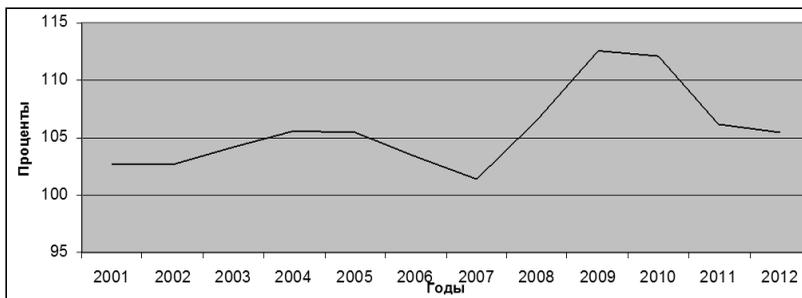


Рисунок 3. Темпы прироста госдолга ЕС (27 стран), %

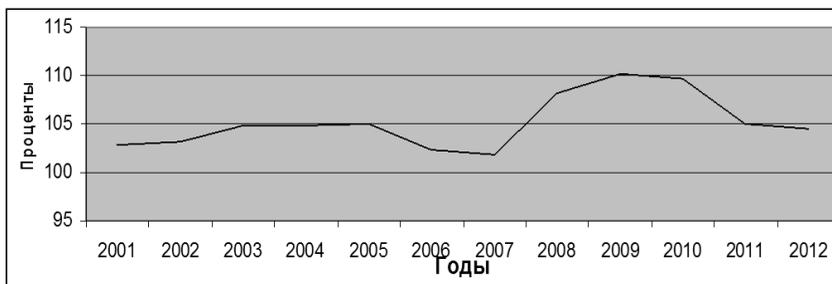


Рисунок 4. Темпы прироста госдолга Еврозоны (17 стран), %

Последнее утверждение подкрепляется вышеприведенными графиками (рис. 3 и 4). Большая устойчивость Еврозоны к кризису выражается, во-первых, в меньших колебаниях её графика и, во-вторых, в запаздывании, с которым происходит увеличение темпов роста госдолга, и, напротив, опережении, с которым происходит их снижение. Но данная закономерность ослабевает по мере усугубления долгового кризиса, который делает финансовые проблемы периферийных стран Европы общими для остальных.

Темпы прироста госдолгов ЕС и Еврозоны находились на равном уровне в 3 % примерно до середины 2002 года. Затем они начинают плавно увеличиваться и достигают значений: в ЕС до 6 % в первой половине 2004 года, в Еврозоне — до 5 % в первой половине 2003 года. На этих уровнях они сохраняются в течение нескольких лет (в ЕС — до второй половины 2005 года, в Еврозоне — до середины того же года), после чего начинают снижаться. Это снижение в обоих случаях достигает уровня в 1—2 % в середине 2007 года, после чего сразу сменяется ростом, достигающим в ЕС 13 % и Еврозоне — 10 % приблизительно в середине 2009 года. Затем наступает неравномерный спад темпов роста госдолгов: в ЕС он достигает уровня 5,5 %, в Еврозоне — 4,5 % к концу 2012 года.

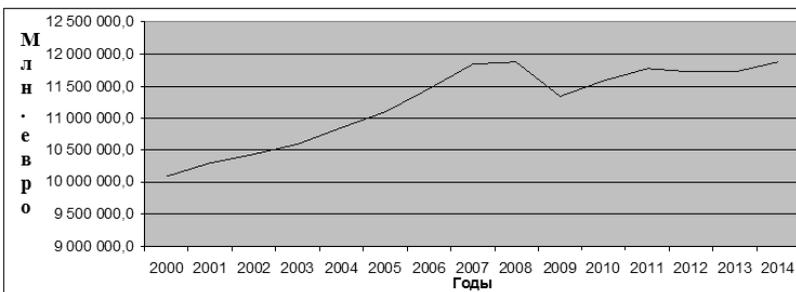


Рисунок 5. Динамика реального ВВП ЕС (27 стран) в ценах 2005 года, млн. евро

Для того чтобы объяснить динамику величины и темпов прироста госдолгов ЕС и Еврозоны, необходимо обратиться к аналогичным показателям их ВВП. На приведенном выше рисунке (рис. 5) [2] приведена динамика реального ВВП ЕС (27 государств) в период с 2003 по 2014 год (2013 частично прогнозный, 2014 прогнозный). На основе сравнения данного и предыдущих графиков можно сказать, что в период экономического подъема ЕС с 2000-ого по середину 2007 годы, динамика прироста его госдолга держалась в пределах от 1 до 5,5 %, что является небольшим колебанием невысоких значений. А с началом стагнации и последующего кризисного спада европейской экономики, темпы прироста государственного долга ЕС резко подскакивают вверх. Они достигают своего максимума в 13 % как раз в середине 2009 года, когда был преодолен экономический спад. После этой даты экономика ЕС начала умеренный рост, что обусловило и сокращение темпов прироста государственного долга.

Таким образом, можно сделать вывод, что темпы прироста государственного долга ЕС обратно зависят от показателей его ВВП. Другими словами, при благоприятной конъюнктуре темпы прироста госдолга замедляются, при наступлении рецессии — ускоряются. Это объясняется стимулирующей политикой правительств, которые посредством увеличения госрасходов и оказания финансовой поддержки отечественным производителям и банковской системе пытаются восстановить рост национальных экономик. В условиях и без того дефицитных бюджетов достижение данной цели возможно только за счет привлечения международных займов. Именно благодаря этому руководству ЕС и удалось отсрочить на неопределенное время затяжной и глубокий кризис.

Также представляет большой интерес длительное запаздывание, с которым проявился положительный эффект от инвестирования заемных средств в кризисную европейскую экономику. Нарращивание государственного долга началось еще в середине 2007 года при появлении первых признаков экономического застоя, но, несмотря на своевременность антикризисных мер, последний продолжался целый год, после чего еще на год его сменила острая рецессия. В этом и сказалась неэффективность стандартных методов в борьбе с современным кризисом, которая поразила научное и политическое сообщества. Одной из главных причин этой неэффективности могут служить беспрецедентно большие объемы накопившихся за несколько десятилетий госдолгов, обслуживание которых становится непосильным для правительств.

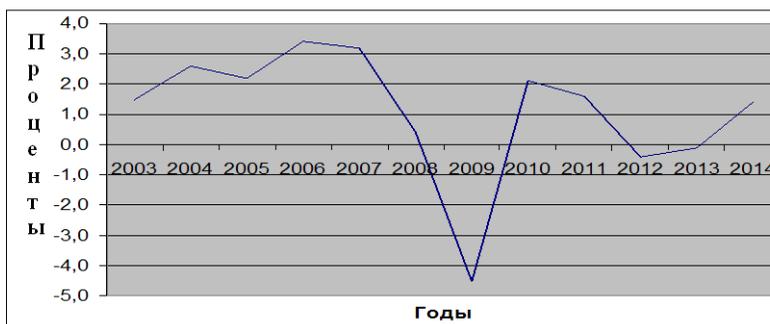


Рисунок 6. Темпы прироста реального ВВП в ценах 2005 года, %

Для более подробного анализа зависимости между величиной госдолга и ВВП ЕС сравним графики темпов прироста обоих. Как можно видеть на приведенном выше рисунке (рис. 6) [2], темпы роста экономики ЕС с 2003 по 2006 гг. в целом увеличивались с 1,5 до 3,3 % (с незначительным спадом в 0,5 % в 2004 году). На этот временной интервал также приходится и увеличение темпов прироста госдолга ЕС. В середине же 2005 года происходит замедление прироста госдолга, что с полугодовой задержкой негативно отражается на темпах роста экономики ЕС: с 2006 наступает их спад, достигающий в начале 2008 года нулевой отметки и затем своего минимума в -4,3 % в 2009 году. Опять же с задержкой, но уже полуторагодовой, предпринятое руководством ЕС наращивание госдолга в середине 2007 года, позволило замедлить спад в начале 2009 года и только в его

середине — преодолеть. С этого момента (середина 2009 года) темпы прироста госдолга замедляются, останавливаясь в течение одного года на уровне 13 %. В результате этого уже через полгода в начале 2010 года в экономике ЕС снова наблюдается спад, который был еще больше усугублен дальнейшим снижением темпов прироста государственного долга.

Таким образом, долговой кризис ЕС выявил давно существовавшую зависимость его экономики от международных кредитов. Без подпитки последними она спустя непродолжительное время в среднем полгода испытывает сначала замедление темпов своего роста, а затем и рецессию. В то же время преодоление кризиса требует уже значительно больших сроков: в данном случае 1,5 лет. Другими словами, экономика, становящаяся кризисной вследствие прекращения её долгового финансирования, делается невосприимчивой к стимулирующей политике правительства. Те же самые кредитные деньги, которые ранее обеспечивали её рост, перестают действовать по причине инертного экономического спада, снижения кредитного доверия, ухудшения инвестиционного климата, восстановление которых требует многократно большего времени, чем их потеря. Экономика стран ЕС подобно наркоману уже не может обойтись без финансовых инъекций, делаемых правительством. И чем дольше это будет продолжаться, тем сложнее ей будет выйти из сегодняшнего долгового кризиса.

Список литературы:

1. База данных Евростата. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> (дата обращения: 07.07.2012) (Statistics database — Economy and finance — Government Statistics — Government deficit and debt — Government deficit/surplus, debt and associated data).
2. База данных Евростата. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> (дата обращения: 07.07.2012) (Statistics database — Economy and finance — National accounts — Annual national accounts — GDP and main components — GDP and main components — volumes).

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Теубов Рамиз

*канд. экон. наук, доцент кафедры
международных экономических отношений МФПУ «Синергия»,
г. Киев*

E-mail: chief-nata@yandex.ru

THEORETICAL ASPECTS OF A SINGLE ECONOMIC SPACE IN THE CURRENT CONDITIONS

Teubov Ramiz

*candidate of economic sciences,
docent of Department of International Economic Relations MEP "Synergy",
Kiev*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается понятие единого экономического пространства. Изложены главные принципы формирования единого экономического пространства.

ABSTRACT

The concept of single economic space is examined in the article. Main principles of forming of single economic space are expounded.

Ключевые слова: экономическое пространство, регион, единое экономическое пространство, принципы формирования

Keywords: economic space, region, single economic space, forming principles

Основательность процессов современной хозяйственной жизни на пути интеграции нашей страны в мировое экономическое пространство с полной очевидностью показывает неотложную надобность переосмыслить многие теоретические положения экономической науки, с принципиально новой позиции подойти к решению возникших проблем. Широкое использование рыночных инструментов ведения экономики не всегда сопровождается глубоким изучением

их теоретических основ, которые разработаны международной экономической мыслью на протяжении многих десятилетий.

Современное представление относительно проблемы трансформации российской экономики может предоставить теория экономического пространства. И, следовательно, изучение единого экономического пространства приобретает особенно важное значение.

Ввиду важности, в т. ч. народнохозяйственной, единого экономического пространства, наличия большой путаницы в его определении и положений требуется определиться относительно самого понятия ЕЭП. Есть два пути определения понятия ЕЭП. Первый исходит из понятия объективной реальности, которую представляет единое экономическое пространство. Другой из определения данного видового понятия из более широкого родового понятия путем специальных приемов. Первое направление требует наличия реальных объектов: сравнение, сопоставление, анализ и т. д., позволяющих выявить в них существенные свойства, которые затем трансформируются в существенные признаки понятия. Такие объекты для ЕЭП, конечно существуют, их можно найти как в историческом прошлом, так и в настоящем. Например, ЕЭП в Европе, Америке, Восточной Азии и т. д. То же самое можно заметить и относительно времени: к примеру, ЕЭП времен античности. Есть все основания признать его наличие в Древней Греции или же в Персидской империи.

Более экономным следует признать второе направление — вывести понятие ЕЭП из некоторого родового понятия. Понятие ЕЭП является видовым. Тогда возникает задача — определить родовое по отношению к нему понятие. В качестве такового может выступить экономическое пространство (ЭП). Под экономическим пространством понимают совокупность факторов и условий, с помощью которых ведется производство средств существования (товаров, услуг).

Таким образом, экономическое пространство — это способность/возможность вести экономическую деятельность. К факторам и условиям экономической деятельности могут быть отнесены географические, природно-климатические, погодные, территориальные и другие условия, техника, технологии, люди, их квалификация, система национальных ценностей, культура, образование, система управления, налоговая, и таможенная системы, внутренняя и внешняя конъюнктура, производственные и другие общественные отношения [1, с. 15]. Поэтому возникает вполне правомерный вопрос: является ли все перечисленное экономическим пространством? Да. Но чтобы ответ был понятен, требуется исследовать еще и другой ракурс формирования понятия.

К сожалению, ввиду существующей на сегодня путаницы в определении того, что есть единое экономическое пространство, — когда в одном случае его пытаются связать с образованием «единого экономического пространства между суверенными государствами» (как наиболее часто сегодня освещается в существующей отечественной литературе), а в другом — оно ассоциируется с административным пространством (территорией государства), с культурным или языковым пространством и т. д., — практика не получает нужного определения. В результате экономистам приходится пользоваться так называемыми посторонними понятиями, т. е., понятиями, взятыми или используемыми в других сферах исследования; в частности, в междунаrodnых экономических отношениях, в социологии, политологии, юриспруденции и т. п. С точки зрения и практики, и теории такое положение недопустимо. Причина такого положения заключается в нарушении соответствия между объемом и содержанием понятия.

Исходя из этого, содержанием понятия «экономическое пространство» являются следующие признаки: протяженность, экономическая хозяйственная деятельность на данной протяженности, наличие экономических/ хозяйственных условий (законов, обычаев, материальных и нематериальных, институциональных факторов производства, распределения, обмена и обращения) ведения хозяйственной деятельности на данной протяженности, географической территории и т. д.

Но понятие «единое экономическое пространство» обязано решить также и проблему объема понятия: «Совокупность предметов, мыслимых в данном понятии, — пишет В. Асмус, — называется, объемом этого понятия». Исходя из этого, объем понятия «единое экономическое пространство» есть понятие о всех пространствах, обладающих существенными свойствами единого экономического пространства. Следовательно, единое экономическое пространство должно содержать в себе мысль не только об экономическом пространстве региона, но также об экономическом пространстве страны, государства, союза государств и т. д. [8, с. 34].

Анализ существующих определений единого экономического пространства указывает на то, что оно довольно часто сводится к пространству между суверенными государствами или территориями; как уже упоминалось, часто используют «единое экономическое пространство стран СНГ», «единое экономическое пространства Украины-Белоруссии-России-Казахстана, или ЕЭП 4-х» (первоначально обозначившееся еще в 2003—2004 гг., а затем уже в 2006 г.), трансформировавшееся в «единое экономическое пространство Белоруссии-России-Казахстана или ЕЭП-3-х» и т. д. Очевидно, что в данном случае содержание понятия путается/смешивается с объемом понятия.

Дело в том, что «содержание и объем, — как замечает В. Асмус, — должны быть различаемы в каждом понятии». И далее логик сделал важное дополнение: «Определяется ли содержание понятия его объемом или, наоборот, объем понятия его содержанием?», и далее следует важное уточнение: «С точки зрения происхождения наших понятий содержание понятия обычно определяется его объемом». Напротив, с точки зрения применения уже возникшего, т. е. сложившегося в своем содержании понятия содержание важнее объема, и объем понятия определяется его содержанием» [4, с. 23]. А как в данном конкретном случае? Очевидно, что содержание понятия «единое экономическое пространство» важнее его объема. Дело в том, что понятие ЕЭП приходит к нам, в наш оборот если не ранее; то не позже формирования ЕС или даже ЕЭС, когда впервые было дано определение того, что есть «экономический союз» и т. п. понятия и категории.

С точки зрения объема и содержания понятие ЕЭП требует сравнения с другими экономическими понятиями и категориями. С некоторыми из них оно может вообще никак не соотноситься, тогда, как с другими предполагается их сопоставление. В частности, понятие, с которым ЕЭП сопоставимо, — понятие «экономическое пространство». Очевидно, что оба понятия совместимы, так как в содержании обоих понятий нет признаков, исключающих совпадение объемов, в отличие, например, от того же конфессионального или даже юридического понятий. Здесь важно выяснить соотношение между названными понятиями.

Содержание понятия ЕЭП шире понятия ЭП и все, что мыслится в содержании понятия ЭП, полностью входит и в содержание ЕЭП, и оно есть часть последнего. Дело в том, что, во-первых, в содержание ЕЭП входят все без исключения признаки, образующие содержание понятия ЭП и, во-вторых, кроме них, еще некоторые другие, которые свойственны только одному единственному экономическому пространству и которыми ЕЭП отличается от всякого остального экономического пространства. Но, что касается объема понятий, то здесь объем понятия ЭП больше объема ЕЭП. Таким образом, понятие ЕЭП, как частное понятие, оказывается подчиненным, а понятие ЭП как более общее — подчиняющим. Данная операция позволяет уточнить еще один аспект, связанный с соотношением понятий. Проведенная операция указывает на то, что, в данном случае, понятие ЕЭП следует квалифицировать как видовое по отношению к понятию ЭП, а понятие ЭП — как родовое по отношению к понятию ЕЭП.

Так, в Статье 1 Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26 февраля 1999 года, Договоре о Евразийской экономической комиссии от 18 ноября 2011 года

говорится, что ЕЭП — это пространство, состоящее из территорий Сторон, на котором функционируют однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных правовых норм, где существует единая инфраструктура и проводится согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая, торговая и таможенная политика, обеспечивающие свободное передвижение товаров, услуг, капитала и рабочей силы [6, с. 213].

Другое определение понятия ЕЭП содержится в ст. 1 Соглашения о формировании ЕЭП, подписанного президентами России, Белоруссии, Казахстана и Украины в Ялте 19 сентября 2003 года. Под Единым экономическим пространством в нем понимают пространство, которое объединяет территорию государств-участников договора, где функционируют однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и применении гармонизированных правовых норм, а также существует единая инфраструктура и проводится согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая, торговая и таможенная политика, которая обеспечивает свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Ялтинские соглашения предусматривают, что единое экономическое пространство формируется постепенно с учетом возможности разноуровневой и разноскоростной интеграции. Переход от одного этапа к другому осуществляют те Стороны, которые в полном объеме выполнили необходимые мероприятия предыдущего этапа [10].

Статья 2 Соглашения очерчивает круг задач, которые предстоит решить на этом пути сторонам, а именно: формирование зоны свободной торговли без изъятий и ограничений; унификация принципов разработки и применения технических регламентов и стандартов, санитарных и фитосанитарных норм; гармонизация макроэкономической политики, создание условий для свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы; гармонизация законодательств, включая торговую и конкурентную политику, формирование единых принципов регулирования деятельности естественных монополий, единой конкурентной политики и обеспечение недискриминационного доступа и равного уровня тарифов на услуги субъектов естественных монополий.

Соглашение о формировании ЕЭП и Концепция, которая в соответствии со статьей 3 Соглашения выступает неотъемлемой его частью, являются документами, определяющими общие принципы сотрудничества и намерения государств-участников проекта формирования ЕЭП о реформировании экономических взаимоотношений.

В развитие подписанного Соглашения и согласно Комплекса основных мер по формированию ЕЭП в дальнейшем была начата подготовка нормативно-правовой базы формирования ЕЭП, которая будет регламентировать взаимоотношения государств-участников ЕЭП в отдельных отраслях и сферах экономического сотрудничества [10].

Единое экономическое пространство формируется постепенно посредством синхронизации осуществляемых государствами-участниками преобразований в экономике, согласования экономической политики, гармонизации и унификации законодательства в экономической сфере. Существенно, что создание и развитие единого пространства осуществляется с учетом норм и правил ВТО, но в то же время вступление в ВТО рационально осуществлять по индивидуальной схеме, так как переговоры о вступлении проводятся отдельно с каждым входящим в эту организацию государством.

Для функционирования единого экономического пространства необходимо синхронизирование налогового и таможенного законодательства стран-участниц, которого в данное время нет даже в рамках ЕврАзЭС. У Белоруссии, Казахстана, России, Украины разное таможенное и налоговое законодательство. В таких условиях отсутствие таможенной границы может нанести явные убытки интересам России, так как основание дочерних фирм на территории с низким таможенным тарифом приведет к массовому сокрытию налогов.

Единое экономическое пространство — понятие общее, включающее единую территорию, время, единые нормы, правила, стандарты, оценки, стимулы, регуляторы и формы реализации государственной политики [8, с. 18]. Такое единое экономическое пространство не создается государственной волей. При его создании доминируют объективные экономические законы и критерии. С учетом этого единое экономическое пространство — реальность, которая возникает объективно, при наличии благоприятных факторов, влияющие на процесс его создания. Критерии формирования единого экономического пространства — экономические, политические и правовые. Только учитывая их, общество принимает такие решения, которые полностью отвечают экономическим законам и способствуют установлению единого экономического пространства [7].

Важнейшими компонентами единого экономического пространства являются национальные рынки товаров, труда и капиталов, которые также подвержены переходным процессам интеграции и дезинтеграции, сегментации, в том числе, «регионализации». Координация действий центральных и региональных властей РФ должна быть направлена, прежде всего, на сохранение общих принципов функционирования

рынка на всей территории, контроль налоговой и кредитной политики, централизацию экономического механизма природопользования и т. д.

То есть, формирование единого экономического пространства — это качественно новый этап закономерного объективного развития мирового экономического пространства, который формируется на основе взаимосвязей и взаимозависимости стран (рост объемов и ускорения темпов обмена товарами и услугами, международного перетока капиталов и рабочей силы), что приводит к постепенному отстранению от локальных интересов, норм и традиций и формированию экономического монополизма с единым международным центром управления.

Список литературы:

1. Блохин К.А. Влияние внешнеторговых связей региона на развитие единого экономического пространства России (на примере Краснодарского края). Автореф. дис. ... к.э.н. М., 2007. — 26 с.
2. Гранберг А.Г. Экономическое пространство России: трансформации на рубеже веков и альтернативы будущего // Общество и экономика. — 1999. — № 3—4. — С. 25.
3. Дворцов В.И. Регионам необходимо организационно-экономическое объединение // Региональная экономика. Теория и практика. — 2006. — № 4. — С. 22—29.
4. Дошаев Р.М. Единое экономическое пространство — форма интеграции в условиях рынка. — М.: Синергия. 2005. — 221 с.
5. Дошаев Р.М. Формирование единого экономического пространства как фактор стабилизации российской экономики. Дис. ... д.э.н. — М. — 2006. — 256 с.
6. Евразийское экономическое сообщество // Сборник базовых документов. — М. — 2008. — с. 213.
7. Мияхара К. Структура международной цивилизации: Пробная теория глобальной цивилизации. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: — URL: <http://www.nsu.ru/filf/rpha/papers/civ/miahara2.htm> (дата обращения 02.05.2012).
8. Плучевская Э.В. Движение к общему экономическому пространству как условие целостности России. Автореф. дис. ... к.э.н. Томск, 2004. — 23 с.
9. Приоритеты управления региональным развитием // Под. ред. Уколова В.Ф. — М., Изд-во «Луч», 2001. — 256 с.
10. Соглашение о формировании Единого экономического пространства от 19 сентября 2003 года // Интернет-сайт Президента РФ.
11. Ярошук А.Б. Теоретические и практические аспекты формирования единого экономического пространства в современных условиях // Вестник УРАО. — 2010. — № 1 (49). — С. 162—166.

СЕКЦИЯ 5.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК

Хвалынский Дмитрий Сергеевич

*канд. экон. наук, Алтайский государственный университет,
г. Барнаул*

E-mail: hdms@email.ru

DIRECTIONS OF IMPROVING THE CONTRACT SYSTEM IN THE FIELD OF PUBLIC PROCUREMENT

Khvalynskiy Dmitry

*candidate of economic sciences, Altai state university,
Barnaul*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию условий эффективного функционирования системы контрактных отношений в России. Автором проводится анализ способности заказчиков определить весь перечень характеристик закупаемой продукции. Предложен новый подход к определению поставщиков продукции для публичных нужд посредством перехода к конкурентным закупкам нормативно установленного перечня продукции, соответствующей потребностям общественного сектора.

ABSTRACT

The paper investigates the conditions for the effective functioning of the system of public contracts in Russia. The author analyzes the ability of state departments to identify the full list of the characteristics of the products to be purchased. A new approach to the definition of products for

the public needs is proposed. It implies the transition to a competitive procurement normatively established the list of products.

Ключевые слова: контрактная система, государственные контракты, государственный заказ, государственные закупки, размещение заказов, торги, аукцион, эффективность.

Keywords: system of public contracts, public procurement, public orders, auction, efficiency.

В связи с завершением перехода экономики России к рыночным отношениям динамичное развитие в последнее десятилетие получили процессы контрактации с частными фирмами на поставку товаров и услуг для общественного сектора. Развитие практики заключения государственных и муниципальных контрактов на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг частным сектором призвано максимально компенсировать и заместить продукцию и услуги, ранее производимые государственным сектором экономики, в сфере социального обслуживания населения и функционирования публичных институтов.

Опыт зарубежных стран подтверждает, что переход к системе контрактных отношений может иметь существенные положительные бюджетный и экономический эффекты, если существует реальная конкуренция в частном секторе за поставку продукции для публичных нужд. Основным требованием при этом является то, что отбор поставщиков такой продукции должен происходить на конкурсной основе. Важным условием эффективной системы контрактных отношений является способность публичного заказчика четко зафиксировать в контракте требования, относящиеся не только к объему работ и услуг, но и качеству предлагаемых результатов.

Наиболее важным событием в России в сфере развития контрактных отношений следует указать принятие Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее — Федеральный закон № 94-ФЗ), который регулирует вопросы размещения публичных заказов в стране уже более 7 лет [3]. Для решения обозначенных задач Федеральный закон № 94-ФЗ установил, что «во всех случаях размещение заказа осуществляется путем проведения торгов, за исключением случаев, специально предусмотренных законом». При этом, помимо ранее применявшихся процедур открытого конкурса и запроса котировок цен, претерпевших значительные изменения в редакции нового закона,

были введены такие новые способы размещения заказа как открытый (закрытый) аукцион, открытый аукцион в электронной форме, закупка на товарной бирже.

Вместе с тем задаче развития конкуренции за поставку продукции для публичных нужд Федеральный закон № 94-ФЗ уделил чересчур много внимания и чересчур мало — качеству поставляемой продукции. В результате победителем размещения заказа сегодня признается поставщик, имеющий товар, минимально удовлетворяющий перечисленным заказчиком характеристикам. При этом основная проблема заключается в том, что заказчики зачастую не являются достаточно квалифицированными специалистами в области технологии различного рода производств (пищевого, химического, производства компьютерного оборудования и т. д.), в связи с чем они, как правило, не способны дать исчерпывающую формулировку всех характеристик продукции, необходимой для деятельности публичных учреждений. Итогом становится поставка по госконтрактам дешевых заменителей необходимой для публичных нужд продукции (дженериков, компьютерного оборудования с минимальным ресурсом работы, продуктов питания, произведенных с использованием вторичного или некачественного сырья, моющих или чистящих средств с вредными химическими соединениями и т. д.).

В связи с необходимостью повышения качества выполнения публичных заказов 5 апреля 2013 г. принят Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — Федеральный закон № 44-ФЗ), вступающий в силу с 01.01.2014 [2]. Среди основных новаций закона предусматривается проведение мониторинга в целях оценки степени достижения целей и реализации мероприятий, предусмотренных государственными и муниципальными программами, функций и полномочий органов государственной власти, органов управления внебюджетными фондами и муниципальных органов, оценки обоснованности закупок и совершенствования нормативных правовых актов в сфере закупок. По результатам такого мониторинга конкретная закупка может быть признана необоснованной. При этом лица, виновные в нарушениях требований закона, привлекаются к административной ответственности. Таким образом, вводимая система мониторинга предназначена не столько для улучшения качества поставляемой продукции, сколько для применения к заказчику санкций за необеспечение необходимой эффективности проведенной закупки. В итоге, процесс публичных закупок в России может быть представлен в виде следующей упрощенной модели (рис. 1).



Рисунок 1. Процесс публичных закупок в России

Таким образом, виновным в закупке некачественной продукции, с принятием Федерального закона № 44-ФЗ, становится заказчик, не способный определить весь перечень характеристик необходимой продукции. Однако сформировать такой перечень, зачастую, объективно невозможно. В качестве примера укажем эксперимент журнала «За рулем» по производству дешевого бензина, отвечающего всем требованиям технических регламентов, однако непригодного для безопасной эксплуатации автомобиля [1, с. 104]. В связи с этим, возникает вопрос, какой квалификацией должен обладать заказчик, способный сформулировать требования к закупаемому бензину так, чтобы не получить по контракту такое некачественное топливо.

С учетом изложенного можно сказать, что в настоящее время в России развитие конкуренции в частном секторе за поставку продукции для публичных нужд обеспечивается за счет сокращения ограничений в допуске потенциальных поставщиков на основе минимальных характеристик продукции, указанных заказчиками. Такая система за 7 лет функционирования показала свою несостоятельность в связи с неспособностью заказчиков определять весь перечень характеристик необходимой продукции. В связи с изложенным, нам представляется целесообразным отказ от требований установления заказчиками характеристик закупаемой исключительно по ценовому

критерию (аукционы, запросы котировок) продукции и переход к нормативно установленному перечню товаров, работ и услуг, соответствующих потребностям общественного сектора. При этом возможно практически полное снятие ограничений в допуске потенциальных поставщиков (рассмотрение их предложений в части характеристик продукции не требуется), а, следовательно, и исключение коррупционных проявлений, которые в настоящее время присущи процедуре такого допуска.

Список литературы:

1. Жертвы регламента / М. Колодочкин, А. Шабанов // За рулем. — 2013. — № 06. — С. 104—106.
2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон РФ от 05.04.2013 № 44-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — Режим доступа: локальный. — Дата обновления 11.07.2013.
3. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: федеральный закон РФ от 21.07.2005 № 94-ФЗ (ред. от 07.06.2013) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — Режим доступа: локальный. — Дата обновления 11.07.2013.

СЕКЦИЯ 6.

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВТО

Лендич Павел Петрович

*аспирант, Юго-Западный государственный университет,
г. Курск*

E-mail: pplendich@ya.ru

ROLE OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN ECONOMY OF RUSSIA IN THE CONDITIONS OF THE WTO

LendichPavel

*graduate student, South Western state university,
Kursk*

АННОТАЦИЯ

Рассматривается государственно-частное партнерство (ГЧП), как основное звено, связывающее интересы государства и бизнеса, а также роль ГЧП в условиях присоединения России к ВТО.

ABSTRACT

The state-private partnership (PPP), as the main link connecting interests of the state and business, and also PPP role in the conditions of joining of Russia to the WTO is considered.

Ключевые слова: государство; частный сектор экономики; государственно-частное партнерство; Всемирная торговая организация.

Keywords: state; private sector of economy; state-private partnership; World Trade Organization.

В настоящее время для экономического роста, а также наиболее эффективного использования государственных средств в пост кризисных экономических условиях необходимы и важны механизмы государственной поддержки. К одному из таких механизмов принято относить государственно-частное партнерство (ГЧП), оно же является основным звеном, связывающим интересы государства и бизнеса, позволяющее реализовывать государственные, общественно-социально значимые проекты.

Существует множество определений термина государственно-частное партнерство. Одни исследователи определяют ГЧП в качестве механизма, при котором власть и бизнес структуры взаимодействуют не только в экономической сфере, но и в других областях общественной жизни — политике, культуре, науке. Мы считаем, что к ГЧП целесообразнее отнести систему долгосрочного взаимодействия государства с частным сектором экономики, отношения которых направлены на реализацию одного из общественных проектов на заранее определенных условиях распределения доходов, расходов и рисков.

Сегодня в нашей стране особо важное значение приобретает развитие взаимосвязи государства и бизнес структур, направленное на обеспечение необходимого равновесия противоречивых интересов. Государство при этом выступает в качестве взаимодействующих общественных институтов, осуществляющих правовую власть и играющих важную роль в развитии общественно-значимых процессов и функций.

Как показывает мировая практика на становление и развитие ГЧП оказывают влияние несколько базовых факторов.

1. Приватизация государственных активов. В случае приватизации государственных активов ГЧП играет большую роль. Правительство страны, за неимением в необходимых объемах денежных средств на модернизацию, обслуживание и расширение инфраструктуры, включает бизнес в воспроизводственный процесс, создавая при этом основу для его структурной трансформации, направленную на развитие инновационно-инвестиционного комплекса. Бизнес структуры в свою очередь в отличие от государства более мобильны, обладают быстротой принятия решений, способностью к нововведениям, использованию технических новаций. Положительные последствия взаимодействия государства и бизнес структур и в развитых странах дают нам возможность надеяться, на положительный результат применения данной формы взаимодействия в России [2].

Развитие форм взаимодействия государственно-частного партнерства ставит во главу такие важные вопросы, как взаимодействие государственных и частных средств в рамках партнерства; гарантии

привлечения частных инвестиций в необходимом объеме; непосредственно формы партнерства, способные обеспечить необходимую отдачу от инвестированных средств.

2. Факторы, определяющие состояние государственного бюджета. Значительное влияние данного фактора на появление и развитие ГЧП возможно в том случае, когда в стране имеется бюджетный дефицит и большой государственный долг. При этом сокращение государственных расходов компенсируется за счет привлечения частных инвестиций. В противном случае при наличии внешних источников дохода и мягких бюджетных ограничений возникновение и развитие ГЧП мало вероятно.

3. Факторы, определяющие макроэкономическую ситуацию. Стабильное экономическое положение в стране способно гарантировать прибыльность и положительную реализацию проектов ГЧП. Кроме того, благоприятный климат для инвестиций является обязательным предварительным условием оказания финансовой поддержки ГЧП со стороны международных организаций.

4. Факторы, определяющие объем внутреннего рынка. К таким факторам возможно отнести влияние на возмещение затрат частного сектора экономики величины спроса и покупательной способности. Чем выше покупательная способность населения, тем возникает наибольшая вероятность возникновения проектов между государством и бизнесом.

5. Состояние рыночных институтов. Так, возникновение и совершенствование ГЧП наиболее вероятно в стране, где экономика политически стабильна, где имеются сильные и эффективные рыночные институты и правовая база, способные защитить бизнес структуры. Экономическая и законодательная защищенность частного сектора экономики является одной из важных предпосылок развития, совершенствования ГЧП.

На современном этапе социально-экономического развития в условиях глобализации экономики в условиях присоединения нашей страны к Всемирной торговой организации становятся актуальными вопросы влияния условий ВТО на ГЧП. В свете вступления России в ВТО острой задачей ГЧП является инновационное развитие высокотехнологичных отраслей промышленности, сельского хозяйства и энергетики России в целях обеспечения, в первую очередь, национальной, а также продовольственной безопасности страны.

В условиях ВТО в России встает важный вопрос о разработке региональных и федеральных программ, обеспечивающих развитие сельского хозяйства. Так, например, вступают в противоречия с политикой развития аграрного комплекса, проводимого в нашей

стране условия ВТО, при которых объемы государственной поддержки в рамках «зеленой корзины» ограничены требованиями организации. При этом ограничению поддержки сельского хозяйства подвергаются финансовые возможности бюджета России [1].

Вступление России в ВТО на наш взгляд влечет за собой к возникновению множеству рисков. Одним из них является снижение конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей. Последствиями присоединения страны к ВТО может явиться приостановка реализации большей части проектов ГЧП.

Поэтому ускорение процесса самоорганизации производителей после присоединения к ВТО является важной задачей, не решив которую невозможно будет обеспечить эффективную защиту, как отдельных товаропроизводителей, так и национальной экономики в целом. Обострение конкуренции на российском рынке может быть вызвано увеличившимся количеством импортных товаров.

Именно ГЧП должно выступать по нормам ВТО в качестве инициаторов антидемпинговых и иных защитных мер по отношению к зарубежным конкурентам.

Для снижения действия негативных последствий от вступления в ВТО необходимо подготовить квалифицированные кадры, владеющие в совершенстве инструментарием ВТО. Это дало бы возможность путем верного использования возможностей организации не только сгладить влияние негативных последствий вступления в ВТО, но и в наибольшей степени использовать положительные моменты для защиты национальной безопасности страны, а также отечественных производителей.

Наиболее перспективными направлениями ГЧП в условиях ВТО для минимизации рисков является: создание, развитие и совершенствование новых технологических платформ, появление информационной базы для страхования рисков товаропроизводителей, обеспечение квалифицированными кадрами и обеспечение взаимодействия бизнес структур и сферы образования, создание управляющих компаний для комплексного развития объектов жилищно-коммунального хозяйства, развитие социальной и бытовой инфраструктуры.

Список литературы:

1. Иванов С.А. Меры государственной поддержки, включенных в «зеленую корзину» по классификации ВТО. — Теоретическая экономика. — № 3. — 2012. с. 162.
2. Коновалова М.Е. Государственно-частное партнерство и его роль в структурных преобразованиях экономики России. — Проблемы современной экономики. — № 2 (34). — 2010. — с. 68

СЕКЦИЯ 7.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Демин Вадим Андреевич

*аспирант РГСУ, ведущий инженер, ОАО «ЭЛЕКТРОЗАВОД»,
г. Москва*

E-mail: devaan@yandex.ru

PROBLEMS OF MODERNIZATION RUSSIAN ELECTRICAL ENERGY COMPLEX

Demin Vadim

*post-graduate student, RSSU;
leading engineer, OJSC "ELEKTROZAVOD",
Moscow*

АННОТАЦИЯ

Электроэнергетика является ключевым фактором эффективного развития экономики. На данный момент времени для обеспечения необходимого уровня электропотребления требуется решение наиболее главной проблемы, которая носит системный характер всей российской энергосистемы — старение основного энергетического оборудования, технологическая отсталость. Главной задачей в этой связи становится обеспечение электросетевого комплекса современным надежным отечественным оборудованием.

ABSTRACT

Electric power is a major factor in the efficient development of the economy. Today, to ensure the required level of power consumption requires a decision by most major problem that is systemic throughout the Russian power — power equipment wear. The main challenge in this regard is to ensure a reliable power grid complex modern domestic equipment.

Ключевые слова: электроэнергетика, электротехника, конкурентоспособность предприятий.

Keywords: electrical energy, electrotechnics, competitiveness.

Электроэнергетика является ключевым направлением экономики. Выработка и последующая передача электроэнергии имеет социально значимый характер деятельности, направленный на надежное энерго-снабжение промышленных предприятий и населения страны. Кроме того стратегическими целями развития электроэнергетики являются:

- сохранение целостности и развитие единой энергетической системы страны, ее интеграция с другими иностранными энергообъединениями;
- повышение эффективности функционирования и обеспечение устойчивого развития электроэнергетики на базе новых современных технологий.

Основные направления в электроэнергетике связаны прежде всего с созданием необходимой инфраструктуры и переходом электроэнергетики к устойчивому развитию. Решение данных задач направлены на создание условий для конкуренции электроэнергетических компаний как на внутреннем, так и на внешних рынках, что позволит расширить экспортный потенциал России. В этом отношении особое значение имеют усилия в области включения в параллельную работу электроэнергетических систем России и Европы, а также экспорт электроэнергии в страны Азиатско-Тихоокеанского региона из Сибири и Дальнего Востока с сооружением экспортных линий электропередачи. Развитие экспорта электроэнергии является стратегической задачей, поскольку, в отличие от экспорта углеводородного сырья, представляет собой продвижение на зарубежные рынки готовой продукции.

На данный момент времени для обеспечения необходимого уровня электропотребления требуется решение наиболее главной проблемы, которая носит комплексный характер всей российской энергосистемы, — старение основного энергетического оборудования, технологическая отсталость. Нормативные сроки службы основного электротехнического оборудования, определяемые в соответствии с ГОСТ по видам оборудования, составляют в среднем 25—30 лет. Так по объектам ОАО «ФСК ЕЭС» общее количество оборудования, нормативный срок службы (25—30 лет) которых истекает или истек, составляет порядка от 18 % до 45 % [5, с. 15, 55]. Среди другой сетевой компании ОАО «Россети» (ранее «Холдинг МРСК») данное число колеблется от 50 % до 70 % [2]. Характерным и показательным

примером возрастной структуры оборудования электрических сетей может служить возрастное распределение трансформаторного оборудования (по напряжению) в Единой национальной (общероссийской) электрической сети. Со сроком службы более 30 лет работают 25 %, 25 % и 13 % (по напряжению) трансформаторов 220, 330 и 500 кВ, соответственно. Кроме того, 7,81 %, 1,30 % и 2,8 % установленного трансформаторного оборудования напряжением, соответственно, 220, 330 и 500 кВ эксплуатируется уже более 40 лет [1, с. 190]. Наличие в энергосистемах изношенного, выработавшего свой ресурс оборудования и отсутствие возможности его восстановления является первопричинами технологических отказов, аварий и, как следствие, общим снижением надежности электроснабжения.

В основе развития электрической сети Единой энергетической системы России должны быть заложены следующие основные принципы [10]:

- гибкость, позволяющая осуществлять поэтапное развитие и возможность приспосабливаться к изменению условий функционирования (рост нагрузки, развитие электростанций, реверс потоков мощности, реализация новых межгосударственных договоров на поставку электроэнергии);
- постепенная «надстройка» основной сети единой Энергетической системы линиями более высокого напряжения.

Сегодня решение данных задач прежде всего зависит от используемого электротехнического оборудования. Среди основных проблем отрасли можно выделить высокую долю импортного основного силового оборудования, используемого для оснащения объектов электроэнергетики. Данные Росстата по импорту-экспорту электромашин и электрооборудования за 2011 г. показывают следующее. В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья на долю машин и оборудования в 2011 году приходился 51 % (в 2010 году — 47 %) [7]. В товарной структуре импорта из стран СНГ в 2011 году доля машин и оборудования составила 30,4 % (в 2010 году — 28,8 %) [6]. При этом доля экспорта машин и оборудования из РФ в дальнее зарубежье в 2011 году составила 3,6 % 2010 году — 4,3 %) [8]. В товарной структуре экспорта в страны СНГ в 2011 году доля экспорта машин и оборудования составила 9,4 % (в 2010 году — 11,9 %) [9].

Учитывая программы развития промышленности Российской Федерации, в частности «Энергетическую стратегию России на период до 2030 года» от 13 ноября 2009, а также программу «Развития промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период

до 2020 года», принятой в декабре 2012 года, следует отметить ориентацию на поддержание отечественных предприятий и использование оборудования отечественного производства. Анализируя программу импортозамещения оборудования, технологий, материалов и систем в ОАО «ФСК ЕЭС» (государству принадлежит порядка 80 % акций Компании), являющегося главным потребителем электротехнического оборудования, можно констатировать, что целевое значение доли отечественного оборудования на 2014 год должно составлять в среднем 55 % [3].

Таблица 1.

Возможность замещения импортного первичного оборудования отечественным по объектам ОАО «ФСК ЕЭС» [5, с. 47]

Оборудование	Возможность импортозамещения	Закупается на данный момент	Предложения по отечественному производителю
Автотрансформаторы, силовые трансформаторы	в полном объеме	ОАО «Запорожтрансформатор», ОАО «ЭЛЕКТРОЗАВОД», HyundaiHeavyIndustriesCo. Ltd	ОАО «ЭЛЕКТРОЗАВОД», ООО «Гольяттинский трансформатор», ЗАО «СВЭЛ»
Выключатели элегазовые 110—220 кВ		ABB, Areva, Siemens	ОАО ВО «Электроаппарат»
Разъединители горизонтально-поворотные 110—220 кВ		НАРАМ, Ruhrtal, Areva, ABB, ЗАО «ЗЭТО»	ЗАО «ЗЭТО», ОАО «УЭТМ-УГМ»

При этом рассматривая программу «Развития промышленности...» следует уделить внимание, что невозможность конкурировать с иностранными производителями связаны напрямую с внутренними проблемами развития промышленных компаний, выпускающих необходимое оборудование, обусловленных главным образом невысоким качеством менеджмента. При этом также уделяется внимание, что в случае промедления технологической и корпоративной модернизации потребители-энергокомпании (ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «Россети», ОАО «Интер РАО ЕЭС» и др.) «...будут вынуждены продолжить практику закупки импортного оборудования для обеспечения текущих потребностей электроэнергетики, что приведет к еще более значительным сдвигам сроков поставок отечественной продукции...», что заморозит инновационное развитие

экономики. Учитывая активную экспансию на российский энергетический рынок зарубежных производителей, в первую очередь китайских, и длительный жизненный цикл энергетического оборудования, рассчитывать на значительную часть внутреннего рынка энергетического оборудования для отечественных производителей в случае его занятия иностранцами будет чрезвычайно сложно в среднесрочной перспективе и, следовательно, потребует гораздо больше финансовых затрат [4]. В случае развития такого сценария последует сокращение рабочих мест как в краткосрочной и долгосрочной перспективе, а учитывая среднюю численность предприятий электротехнической промышленности, данное обстоятельство будет иметь прямой социальный характер.

В качестве российских производителей и поставщиков трансформаторного оборудования следует выделить такие компании как: ООО «Тольяттинский трансформатор», ООО «КомлектЭнерго», ЗАО «Трансформер», ОАО «ЭЛЕКТРОЗАВОД», ЗАО «Группа компаний «Электрощит»-ТМ Самара», ОАО «Электрощит» (Чехов), «Свердловский завод трансформаторов тока», ЗАО «Группа СВЭЛ», ОАО «Алттранс» и др. В качестве иностранных: Siemens AG, Toshiba, HyundaiHeavyIndustriesCo. Ltd, BEZ Transformatory a.s., LS Industrial Systems и др.

Макроэкономическое воздействие на объемы производства и уровни потребления электроэнергии в будущем будут все более возрастать. В настоящее время крупные потребители, в частности электросетевые распределительные компании (ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «Россети»), генерирующие компании (ТГК, ОГК, ОАО «Концерн Росэнергоатом», ОАО «РусГидро»), а также крупные промышленные предприятия металлургического и нефтегазового комплексов подходят к оценке вариантов приобретения трансформаторного оборудования более детально в виду растущей конкуренции со стороны западных компаний и как следствие большим представлением необходимого оборудования на рынке. Пока что протекционистская политика спасает многие отрасли российской промышленности, в том числе и энергетическую. Поэтому крупные игроки мирового машиностроения, такие как Siemens или Toshiba, стараются организовать производственные площадки на территории России.

Принимая во внимание программу «Развития промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года», реализация комплекса мероприятий эффективной системы управления должно стать одной из главных задач менеджмента промышленных предприятий, необходимой для развития и стабильного положения

на конкурентном рынке. В связи с этим основной целью системы управления промышленным предприятием становится постоянное улучшение внутренних и внешних процессов.

Эффективность функционирования предприятий электротехнической промышленности отражается в результативности системы управления, позволяющей достигать поставленных целей в процессе производства и дальнейшей эксплуатации оборудования, удовлетворяющей запросам потребителей и требованиям рынка. Система управления должна быть представлена целостной системой взаимосвязанных, иерархизированных экономических и организационных мероприятий, успешно реализуемых с помощью соответствующих методов и инструментов и позволяющих предприятию обеспечить рост эффективности во всех сферах его деятельности и на всех уровнях управления.

Таким образом среди общих проблем электроэнергетики можно выделить научно-техническую и технологическую зависимость Российской Федерации от поставок импортных технологий и оборудования. При этом дальнейшее импортозамещение, усугубляемое проникновением на российский рынок зарубежных производителей, обусловленное неспособностью отечественных предприятий разрешать внутренние, главным образом управленческие проблемы, станут причинами потери значительной части внутреннего рынка в долгосрочном периоде. Необходимость применения предприятиями электротехнической промышленности современных инструментов менеджмента и разработки, модернизации имеющихся процессов позволит обеспечить высокую степень адаптации организации к быстроменяющимся условиям внешней среды. Одним из базовых направлений промышленных предприятий энергетического машиностроения должно стать совершенствование системы менеджмента как направления разработки политики и целей и достижения этих целей.

Список литературы:

1. Кирюхина В.Е. Совершенствование инновационной деятельности в управлении эксплуатацией электротехнического оборудования электросетевых компаний // Экономические науки. — 2010. — № 1 (62). — С. 189—193.
2. Официальный сайт ОАО «МРСК Северо-Запада». [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.mrsksevzap.ru/news/smi/18756.html> (дата обращения: 22.04.2012).
3. Официальный сайт ОАО «ФСК ЕЭС». [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.fsk-ees.ru/about/import_substitution/ (дата обращения: 22.04.2012).

4. Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года. Государственная Программа Российской Федерации. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 г. № 2539. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/fcp> (дата обращения: 10.01.2013).
5. Российский рынок электрооборудования 2011. Аналитический обзор. «Росбизнесконсалтинг» — информационное агентство. — М., 2011. — с. 15—55.
6. Товарная структура импорта Российской Федерации из стран СНГ // Россия в цифрах. 2012: Краткий статистический сборник. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/IssWWW.exe/Stg/d2/26-13.htm (дата обращения: 15.12.2012).
7. Товарная структура импорта Российской Федерации из стран дальнего зарубежья // Россия в цифрах. 2012: Краткий статистический сборник. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/IssWWW.exe/Stg/d2/26-12.htm (дата обращения: 15.12.2012).
8. Товарная структура экспорта Российской Федерации в страны дальнего зарубежья // Россия в цифрах. 2012: Краткий статистический сборник. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/IssWWW.exe/Stg/d2/26-09.htm (дата обращения: 15.12.2012).
9. Товарная структура экспорта Российской Федерации в страны СНГ // Россия в цифрах. 2012: Краткий статистический сборник. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/IssWWW.exe/Stg/d2/26-10.htm (дата обращения: 15.12.2012).
10. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://minenergo.gov.ru/activity/energostrategy/> (дата обращения: 22.01.2013).

СЕКЦИЯ 8.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ (СОВМЕСТИМОСТЬ) СТИЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Морозов Владимир Александрович

*д-р экон. наук, профессор, с.н.с. МГУ имени М.В. Ломоносова,
г. Москва*

E-mail: mva55.00@mail.ru

INTERACTION (COMPATIBILITY) STYLES OF MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

Morozov Vladimir

*doctor of Economics, Professor of Economics, Department of social sphere
Lomonosov Moscow State University,
Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются формирование и разрешение противоречий, связанных с принятием качественно новых решений, определяющих развитие предприятия. Предлагается методом сочетания исследуемых стилей управления находить компромиссное решение с учетом внутренних предпочтений топ-менеджеров подсистем организации. Логически описана совместимость стилистического управления с определением ее составляющих, и их взаимное влияние.

ABSTRACT

The article deals with the formation and resolution of contradictions associated with the adoption of a qualitatively new decisions, which determine the company's development. Proposed method of combination studied management styles to find a compromise solution taking into account the internal preference top-managers of the subsystems of the organization. Logically describes the compatibility of stylistic control with the definition of its components, and their mutual influence.

Ключевые слова: стиль управления; противоречие; совместимость; качество решения.

Keywords: management style, which is a contradiction; compatibility; the quality of the solution.

В каждой организации происходят постоянно процессы, которые постепенно создают определенное количество новых решений, приводящих к принятию новых, уже качественных решений. Последние создают необходимость реализации новых траекторий развития предприятия и его подсистем. Такие подсистемы, формирующие и двигающие совместно все предприятие, наталкиваются на определенные противоречия, связанные с принятием качественно новых решений развития. Каждой подсистемой (или двумя — смежными) руководят топ-менеджеры, то есть имеющие свою определенную роль (власть), за которую отвечают персонально. С другой стороны эти менеджеры — люди, имеющие свои внутренние предпочтения в использовании определенных стилей руководства.

Каждый процесс приводит к определенным количественным и качественным изменениям. Эти изменения порождают вопросы, а не решенные из них — проблемы — то есть противоречия, которые разрешаются за счет текущего или более продолжительного согласования в деятельности подсистем организации, чтобы с наименьшими потерями двигаться дальше и достигать новые цели развития организации в целом.

Принимаемые решения будем считать условиями совместимого развития предприятия, то есть совместимость развития может иметь определенную разновидность, сочетая совместимые организационно-управленческие решения со стилевыми — человеческими решениями руководителей, отвечающих за работу отдельных подсистем предприятия. В рассуждениях данного параграфа будем учитывать разработанные Ицхаком К. Адизесом положения о четырех разновидностей ролей [1, с. 59] руководителей и их взаимодействии в организации. Первая роль (I) — роль производителя позволяет работать организации эффективно только в краткосрочном периоде, поскольку требуемые товары /услуги (далее — продукт) меняются со временем. Вторая роль (II) — роль администратора гарантирует осуществление правильных действий в требуемый момент времени. Данная роль обеспечивает продуктивный процесс для организации в краткосрочном периоде. Третья роль «предпринимателя» (III) — делает организацию «проактивной». Такое позиционирование позволяет справляться с будущими потребностями клиентов, что обеспечивает

эффективность в долгосрочном периоде. Четвертая роль (IV) — превращает механистическую культуру предприятия, где ее сотрудники и потребители действуют изолированно, в органическую — когда люди ощущают свою взаимосвязь благодаря осознанию наличия у них общих ценностей и интересов.

Для успешной работы организации, ее гармоничного развития требуются все четыре роли деятельности или стиля управления, если мы говорим о конкретном руководителе, как о человеке, всей организации или ее отдельной службе. Вот как И.К. Адизес представляет всецело доминирующие стили управления, где каждый в отдельности несовместим с другими:

(I) — «одинокий ковбой». Они плохо обучены, неподготовлены и безинициативны. У них никогда не бывает свободного времени. Они никому не доверяют свою работу, так как считают, что лучше них самих этого никто сделать не может. Существует единственный способ решать проблемы — нужно больше работать без дискуссий и споров. Они путают количество и качество. Всем правит функция — что делать, а форма везде игнорируется. Для них больше — всегда лучше, работа — управление кризисами [1, с. 76];

(II) — «бюрократ», следующий неполноценный стиль, где важно не «что», а «как». Управление осуществляется в строгом соответствии с кодексом правил и стремится только, чтобы сделать организацию продуктивной. Все документируется, везде подавляющий инструктивизм. С годами сборники нормативов становятся все толще и толще. Чем больше отклонений — тем больше новых правил. Когда организация идет к краху — она идет по расписанию. Детали — главное [1, с. 80];

(III) — «поджигатель» устремлен в будущее и постоянно готовит организацию к изменениям. Он видит общую картину и его не интересуют детали и вопросы межличностных отношений организационного климата, так как важно только что-то новое, и он идет на риск. По существу это управление созданием кризисов. Подчиненные не могут следовать за лидером, так как ни понимают, что от них хотят каждый день [1, с. 83];

(IV) — «суперпоследователь» работает — «для кого». Основной объект — люди и их взаимодействие. Не высказывает в отчетливой форме свои мысли, так как хочет знать что думают другие. Он не ведет людей за собой, потому что движется за последователями [1, с. 88].

Проведем совместимую аналогию по И.К. Азизесу соответствия ролей (топ-менеджеров) и стилей (занятых людей) в управлении организацией:

- (I) Производитель — «одиноким ковбой»
- (II) Администратор — «бюрократ»
- (III) Предприниматель — «поджигатель»
- (IV) Интегратор — «суперпоследователь»

Мы рассмотрели гипертрофированно возможность управления организацией, одним из стилей в отдельности, без слабого сочетания с другими. В случае равного отсутствия всех четырех стилей, когда ни один из них не может адаптироваться к новым условиям, появляется пятый стиль — бездействия и пустых разговоров, причем дела всегда (когда спрашивают такого управляющего) идут отлично.

Возможны не лучшие сочетания стилей управления при образовании новых организаций, в том числе предприятий (наиболее распространенных в России) так называемых организаций с ограниченной ответственностью. Это происходит весьма часто, так как в жизни мы — одни, а в работе — несколько другие. Поэтому два встретившихся «ресурса», объединившись, вполне могут начать определенный бизнес. Однако в принятии управленческих решений возникают глубокие конфликты из-за стилевых различий. Сравнивая предпринимателя (III) и администратора (II) в данном вопросе сразу обнаруживается полная противоположность, так как первый думает быстро с приоритетом на глобальный результат. В свою очередь второй думает медленно, излишне структурирован и ориентируется на детали. При сравнении интегратора (IV) и производителя (I) обстановка примерно аналогичная, первый менее структурирован и медлит с принятием решений ориентируясь на общий интерес, второй не любит долго осмысливать и видит не всю картину событий, а лишь то место, которое наиболее заметно на данный момент времени. Совместимость для этих комбинаций управленцев-учредителей примерно такова: если они берут исполнительную власть в свои руки, то каждый занимается своей функцией, которая ему больше по душе, это видно из выше сказанного. В организации существуют много различных служб, в том числе: предпринимательские — коммерческие, производственно-технические, проектно-аналитические, транспортно-обслуживающие, делового-администрирования и другие, соответственно чем меньше они (учредители) пересекаются в текущей работе и чем больше у них самостоятельности, в том числе финансовой, тем крепче их союз. Главное — где они полезнее для дела. Об этом будут говорить финансовые результаты за отчетный период.

Приведенная выше несовместимость стилей управления объясняется (у И.К. Адизеса) личным восприятием учредителей — управленцев понятий: есть, должно быть и хочу [1, с. 206—207]. Материалистами в этом являются производители и администраторы, они хорошо понимают слово «есть». С другими представителями сложнее. Интеграторы слово «есть» путают с «должно быть», предприниматели ушли еще дальше. Для них слова «есть» и «хочу» вполне одинаково материальны.

Рассматривая стили топ-менеджеров, следует остановиться на вопросе совместимости ролей (1—4), а именно, что никто не может быть одновременно и названных выше одинаково силен в указанных направлениях. В то же время нехватка одного из них развивает определенную предсказуемую болезнь. В зависимости от отсутствия той или иной управленческой роли организация может стать неэффективной и непродуктивной в разные временные периоды. По отдельности выше названные четыре стили, по исследованиям И.К. Адизеса в парах несовместимы. Он даже дает им олигорические названия: (I) — разум, (II) — тело, (III) — эмоции, (IV) — дух. То есть они должны присутствовать в организации, как присутствуют в человеке, но у каждого свои задачи и время действия для передачи эстафеты другому.

Жизнь человека, происходящие изменения поддерживают в нем внутренний конфликт — несовместимость ролей в принятии решения для продолжения жизненного движения. Мы уделяем внимание эмоциям, телу, духу или разуму — в зависимости от того, что выставляется на первый план — что важнее в ущерб другому. Несовместимость возрастает при увеличении количества и частоты изменений, а с этим не балансируются наши составляющие участники. Нарушаются процессы гармонии, возрастают процессы метаболизма, точнее катаболизма. В обществе все люди разные. У одних всем заправляет дух, у других разум. Последние лишены эмоций и практически духовности. Третьи постоянно занимаются телом — здоровое питание и физические упражнения. А вот те, кто силен духом, двигается (IV) к высшим формам и достигают любви. Как известно, любовь к другим начинается с самого себя, значит необходимо присутствие участников с первого по четвертое включительно. Дальше это означает необходимость заботиться о потребностях других людей общества (или сообщества). Чувство интеграции (дух) выполняет регулирование, балансировку, а главное гармонизацию (процессов) и синхронизацию составляющих (1—4) организации и (что согласуется с уровнями совместимости) всего общества.

Для этого важны эволюционные процессы, позволяющие сознательно осуществлять самодисциплину, как в организации, так и в социальных группах и обществе.

Для общества чем больше интегрирована система, тем меньше ему требуется администрирование (политические и социальные правовые и нормативные акты). В то же время, чем больше происходит административного и судебного вмешательства (II) в нашу личную или семейную жизнь, тем меньше происходит интеграционных (IV) процессов и саморегуляции, растёт дезинтеграция семьи и возможен ее распад. В организации, впрочем, как и в обществе, необходимо иметь не просто одного всемогущего гения, а комплементарную команду [2, с. 27—30]. Специалистов и сотрудников (как и в обществе, состоящим из наций и народностей) взаимно дополняющих друг друга, с ощущением единства различий. Если все составляющие общества или организации были просто разными, то они были бы уязвимы, так как служили бы взаимоисключающим целям. Сила обеспечивается благодаря единству различий, как пальцы на одной руке.

Конфликт является родным братом всего нового. Когда мы пытаемся «замылить» конфликт, значит мы просто оттягиваем и порой «на свою голову» его разрешение. Страдает от этого только развитие — результат договоренности изменений с конфликтом. В организации всегда требуются коллеги по работе, уважающие чужое мнение, да и самому себе полезно быть коллегой. На востоке говорят, что мудрец тот — кто относится к встречному, как к учителю. Без взаимного уважения разногласия не приносят никому выгоды, а лишь страдания.

Для организации важны качественные управленческие решения, которые, как правило, рождаются из конструктивных конфликтов [5, с. 30]. Если на многочисленных совещаниях, все-таки приходят к какому-либо приемлемому компромиссу, это означает, что на предприятии отсутствует взаимное уважение. Получается, что совместимость управления предприятием — начало следующего витка развития. Из выше сказанного, для организации можно предварительно логически описать совместимость стилевого управления:

$$\begin{aligned} \text{Совместимость стилевого управления} &= \frac{\sum C_{1-4}}{K_{cc}} = \\ &= \frac{\text{Сумма (ролей) стилей управления (1-4)}}{\text{Конструктивный конфликт}} \end{aligned}$$

Конструктивный конфликт K_{cc} включает в себя синергетическое и симбиотическое содержание.

Сотрудники меняются на глазах, изменяется стиль их работы, когда начинаются процедуры подготовки решения крупных задач и само принятие ключевых решений. Данные два компонента совместимости формируют организационную культуру.

Сформированная с трудом на предприятии «организационная культура» подвергается нападкам внешней среды, если окружающее общество (среда) завязла в национальных, религиозных, коррупционных и уголовных конфликтах и беспределах. Известно, что в России огромные ресурсы и запасы, но мы пока заметно отстаем от японской и европейской культуры общения (связей и взаимодействия по всем уровням совместимости). Поэтому обществу трудно добиться успеха, так как наши внутренние связи после идеологии СССР разрушены (превалируют раздробленность и внутренние конфликты, они медленно обновляются и укрепляются). В связи с этим стране так важны, после диктатуры социализма, определенные стили управления — первый (производитель) и третий (предприниматель) стили управления в производственно-экономической, а главное в социально-культурной сфере. Политическая сфера в основном формируется из социальной, а вот культурная — из глубокой истории государства, которая «вымывалась» почти последнее столетие через потерю десятков миллионов жизней легионеров всех направлений культуры, включая церковь и отечественную науку. После всего пройденного нашей стране не требуется культура элитарности, а также раздувание второго стиля (администратор) ориентирующегося на контроль и бюрократию нормативных/административных актов, ей важно восстанавливать четвертый стиль — интегратор (людей, способных спланировать на высоком идейно-духовном уровне).

Так как общество состоит в основном из организаций разной направленности, вопросы самоорганизации (на основе доверия и уважения) порождают на предприятиях огромное количество энергии совместимости взаимоотношений. Известно, что если общество не получает энергию извне, то по теории энтропии — любая система стремится к хаосу. Поэтому так важна создаваемая энергия совместимости внутри нашего сообщества. Хороший менеджер (известный ученый и конструктор, активный член лидирующей партии или просто член семьи) ценится за то — кто он есть, а не за то, что он знает и помнит. Обычно такие люди гармоничны, они живут методом размышления, а не методом подражания или на опыте проб и собственных ошибок. Они сбалансированы и способны видеть стили

поведения — управления, о которых идет речь. Поэтому они готовы к обновлениям и улучшениям самих себя и членов организации (общества) для совместного развития. Таких людей страна должна растить на всех уровнях совместимости и доверять в первую очередь лидерство в различных сферах, потому что они отвечают на вопрос — «как быть», а уже под их крыло ставить тех, кто отвечает — «как делать». Это связано с тем, что вопрос «как быть» имеет духовную основу, а вопрос «как делать» — материальную. Американский прогресс страны построен на социально-материальной основе, поэтому, где перспектива совместимого развития общества (соответственно и организаций) больше просматривается сегодня в Японии или Америке, также не сложно определить.

Список литературы:

1. Адизес А.К. Управляя изменениями. М., Питер.2011. — 59—88 с., 206—207 с.
2. Каткова Л.М. Совместимость персонала в организациях. — М.: МОРУ, 2002. — 18 с.
3. Кочуров М.Г. Влияние личностных особенностей на межличностную совместимость. — Киров, 2006. — 26 с.
4. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. СПб.: Питер, 2004. — 54 с.
5. Морозов В.А. Совместимость стилей (ролей) управления организацией // Креативная экономика, № 7, 2012. — 30 с.

СЕКЦИЯ 9.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

ТРАНСДИСЦИПЛИНАРНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Андреева Марина Юрьевна

*канд. экон. наук, доцент МФПУ Синергия,
г. Москва*

E-mail: andreevamarin@yandex.ru

Вотинцева Людмила Ивановна

*д-р экон. наук, профессор ДВФУ,
г. Владивосток*

E-mail: luda-skr@mail.ru

TRANSDISCIPLINARY APPROACH TO THE STUDY OF SOCIO-ECONOMIC PROCESSES

Andreeva Marina

*candidate of economic sciences,
associate professor of Moscow Financial and Industrial University,
Moscow*

Votinseva Luda

*doctor of economic sciences, professor of Far East Federal University,
Vladivostok*

АННОТАЦИЯ

На основе анализа основных школ развития трансдисциплинарных методов в научном исследовании обоснована возможность их применения к экономическим процессам.

ABSTRACT

Based on the analysis of the major schools of development transdisciplinary methods in scientific research proved the possibility of their application to economic processes.

Ключевые слова: методология, научная школа, трансдисциплинарность, научное исследование.

Keywords: methodology, scientific school, transdisciplinarity, scientific research.

Современный период развития человечества характеризуется глобализацией протекающих процессов: создание транснациональных корпораций, свободное перемещение рабочей силы, формирование глобальных финансовых рынков, многочисленные межгосударственные образования. Количественное укрупнение структурных единицы дополняется их значительными качественными изменениями. Такое усложнение объекта исследования порождает необходимость поиска уже не только новых подходов и методов, но и выработку новой методологии исследования. Примером такой методологии может служить трансдисциплинарность.

В общем русле постнеклассической науки трансдисциплинарное направление исследований развивается во многих странах мира: США, Франции, Швейцарии, Португалии, России. Каждая из школ имеет различия в трактовке основных категорий и методов исследования. Вместе с тем, их объединяет общая парадигма — «становление новых размерностей науки и отказ от построения одномерных моделей многомерного мира» [1], это позволяет говорить о разработке новой научной методологии.

Исходя из идеи существования уровней реальности, Б. Николеску утверждает многоуровневую и многоцелевую структуру реальности с принципиальной неполнотой знания законов, управляющих одним из уровней, и невозможностью понимания этих законов из точки определенного уровня. Для решения этого парадокса он предлагает выйти за рамки дисциплинарности и объединить внешний мир *объекта* и внутренний мир *субъекта*.

Теоретики швейцарской школы К. Пол и Г. Хадорн разработали принципы трансдисциплинарного подхода. Первый из них — уменьшение сложности рассматриваемых процессов. Это достигается за счет определения достаточности знания и привлечения заинтересованных участников для решения практически-ориентированных проблем. Уменьшение сложности делает возможным привлечение

к исследованию неспециалистов в дисциплинарной области и обогащает арсенал «видения» проблемы «не включенным», «внешним» взглядом. Подобное расширение участников исследования позволяет достигнуть эффективности на основе учета различных социальных аспектов и способствует успешности внедрения результатов. Особо рассматривается необходимость адаптации специальных знаний для неспециалистов. Принцип открытой дискуссии предполагает равноправность различных взглядов и подходов к разработке научной гипотезы с возможностью изменения первоначальных представлений. При этом опыт каждой стадии исследования может быть использован в дальнейшем анализе, рассмотрении и структурировании проблемы, вплоть до коррекции исходных познавательных установок.

В России сформировалось два направления трансдисциплинарных исследований, одно, представленное исследованиями Л. Киященко и В. Моисеевым, согласуется с принципами зарубежных школ. По мнению авторов, « в основе философии трансдисциплинарности лежит парадоксальный опыт преодоления пределов, необходимый для разрешения экзистенциальных проблем жизненного мира. Он реализуется в полемической взаимосвязанности «... участвующих в обсуждении сторон на основе личной ответственности субъектов, осознающих конечную природу своих представлений о добре и зле, и социальной подотчетности..» [2, с. 168].

Обобщая вышеизложенные трактовки трансдисциплинарности можно охарактеризовать их как новую стадию научных исследований с открытой системой взаимодействий, неограниченных дисциплинарными рамками, объединяющих такие элементы социальной системы, как наука, образование и инноватика.

Следует отметить особую роль субъекта и субъективного в трансдисциплинарных методах исследования. Не останавливаясь подробно на категориях трансдисциплинарности, акцентируем внимание на одной из них — «опыт», которая помогает понять глубинный смысл и особенности трансдисциплинарной(ТД) методологии. Опыт в ТД методологии трактуется как научный эксперимент (experiment) со всеми свойственными ему атрибутами, и как жизненный опыт (experience) участника исследования. Опыт приобретает бифункциональность и способность действовать внутри научного процесса. При таком подходе «источник научной эмпирии оказывается вне системы научного знания, обеспечивая тем самым «открытость» системы научного знания миру» [2, с. 50]

Содержательно иной взгляд на сущность трансдисциплинарного подхода изложен в трудах руководителя Русской школы

трансдисциплинарности Мокия В.С. Согласно этой теории трансдисциплинарная методология познания выражена в 4-х основных принципах:

Мир един. В этом смысле он единственный. В единственном Мире все принципиально возможные миры (Вселенные), явления, объекты и процессы могут быть только его естественными фрагментами.

Единство Мира обуславливает единый порядок, благодаря которому Мир является Единой упорядоченной средой.

Единый порядок представлен формой организации Единой упорядоченной среды, называемой трансдисциплинарной системой.

Трансдисциплинарная система проявляет себя в образе «единицы порядка», а точнее, моделями её основных аспектов: пространственного, временного и информационного [3].

В данном контексте трансдисциплинарная методология посредством своих методов выступает универсальным инструментом исследования любых объектов и систем, рассматриваемых как фрагменты Единой упорядоченной среды. Более того, построение модели динамического проявления полной информации, позволяет ответить на вопрос, *почему* объект исследования устроен именно таким образом, какова история объекта и в каком направлении он будет развиваться.

Чем обусловлена необходимость применения трансдисциплинарной методологии в социально-экономических исследованиях? Наиболее простой ответ — мировым не просто экономическим, а социально-экономическим кризисом, кризисом либеральных ценностей, проявляющихся в бунтах «обслуживающего персонала» развитых стран, в бунтах коренного населения этих стран против не желающих дорастать до ценностей либерализма приезжих и т. п.

Социальная направленность экономики, провозглашаемая правительствами, объективный период экономического спада, урезающий социальные программы, финансы, вышедшие из-под контроля экономической системы, породившие виртуальную экономику, все это с необходимостью требует над дисциплинарного подхода к разработке новой парадигмы экономического роста.

Образно говоря, экономика, вышедшая за рамки национальных границ, создавшая транснациональные корпорации, транснациональные финансовые потоки, транснациональные трудовые ресурсы нуждается в осмыслении новыми трансдисциплинарными методами.

Список литературы:

1. Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века: подходы и практические меры [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.lawmix.ru/abrolaw/9374/> (дата обращения 15.07.2013).
2. Киященко Л.П., Гребенщикова Е.Г. Современная философия науки: трансдисциплинарные аспекты: учеб. пособие. М.: МГМСУ. — 2011. — 172 с.
3. Мокий В.С. Основы трансдисциплинарности. Нальчик: ГП «Республиканский полиграфкомбинат», 2009 — 352 с.
4. Николеску Б., Гурджиевская философия природы [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://aramenfi.narod.ru/docs/005.nikolesku.doc> (дата обращения 15.07.2013).
5. Pohl C., Nadom G.H. Principles for designing transdisciplinary research. Munich, Oekom, 2007. — 169 с.

КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Тавойкина Екатерина Михайловна

*аспирант кафедры Прикладного менеджмента СГЭУ,
г. Самара*

E-mail: KATenok-Ch@yandex.ru

KEY FEATURES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC SYSTEM

Tavoykina Ekaterina

*post graduate student of Department of applied management, Samara state
university of economics, Samara*

АННОТАЦИЯ

Ключевыми характеристиками устойчивого развития являются гибкость и устойчивость. Под гибкостью системы управления предприятием следует понимать способность предприятия, на основе его высокой устойчивости и стабильности, реагировать на внешние воздействия или реакцию конкурентов с минимальными потерями

и затратами. Устойчивость экономической системы — это ее способность сохранять свою целостность и достигать поставленные стратегические цели при постоянном дестабилизирующем воздействии внешней среды.

ABSTRACT

Key features of sustainable development are flexibility and stability. The flexibility of the enterprise management system is the ability of the enterprise to respond to external impact or reaction from competitors with minimal losses and expenses based on its high strength and stability. Sustainability of the economic system is its ability to maintain its integrity and to achieve strategic goals at constant destabilizing impact of the external environment.

Ключевые слова: гибкость; устойчивость; устойчивое развитие; экономическая система.

Keywords: flexibility; sustainability; sustainable development; economic system.

Кризисные явления снижают устойчивость экономических систем любого уровня — от фирмы и отрасли до мировой экономики в целом. В то же время кризисы провоцируют изменения, необходимые для развития экономических систем. Именно поэтому актуальность проблематики устойчивого развития экономических систем увеличивается в переходные и кризисные периоды развития экономики.

В условиях высокой нестабильности внешней среды и нарастающей частоты кризисов все больше внимания уделяется вопросам устойчивого развития экономических систем. При этом ключевой характеристикой выступает устойчивость. Однако, если система характеризуется абсолютной устойчивостью, она не способна к изменениям, которые необходимы для того, чтобы реагировать на изменения внешней среды. Соответственно, экономическая система должна обладать не только устойчивостью, но и гибкостью.

Существует большое количество видов гибкости, все они взаимосвязаны. Факторы, определяющие гибкость, зависят от конкретных условий, целей и задач производства.

Изучение трудов ряда авторов, затрагивающих понятие гибкости, свидетельствует, что с характеристикой гибкости тесно связана способность предприятия завоевывать и сохранять устойчивое положение на рынке товаропроизводителей. Устойчивая деятельность предприятия зависит как от внутренних возможностей эффективного использования всех имеющихся в его распоряжении ресурсов, так и от внешних

условий, к числу которых относятся рыночная конъюнктура потребителей и поставщиков, ценовая и кредитная политика государства.

По мнению автора, под гибкостью системы управления предприятием следует понимать способность предприятия, на основе его высокой устойчивости и стабильности, реагировать на внешние воздействия или реакцию конкурентов и осуществлять переориентацию деятельности без коренного изменения материально-технической базы с минимальными потерями и затратами.

Гибкая организация производства делает возможным быстрое обновление продукции. Ее основное преимущество — способность мгновенно реагировать на изменение потребностей рынка, максимально индивидуализировать продукцию, отказавшись от массового и крупносерийного производства.

Понятие «гибкость экономической системы» является многогранным и представляет собой систему взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, которая может включать в себя все виды деятельности предприятия.

Потребность в обеспечении гибкости управления предприятием вызвана экономической практикой. В современных экономических условиях ускорение организации выпуска новой продукции является важнейшим инструментом удовлетворения запросов потребителя. Гибкость к потребностям рынка стала главным фактором выживания предприятия в конкурентной борьбе.

Можно сделать вывод о том, что гибкая система управления должна быть ориентирована на устойчивую способность к обновлению, когда главными критериями эффективности управления являются способность к обновлению и достижение коммерческих результатов устойчивого развития.

«Эффективно работающее предприятие — это предприятие, имеющее гибкий экономический потенциал (стратегический, маркетинговый, инновационный) и способное получать оптимальный результат в текущей ситуации, обеспечивающий выживание и будущее развитие предприятия» [2, с. 30]. В современных условиях главными критериями эффективной гибкой организации производства являются экономические параметры, которые позволяют соизмерить расходы и прибыль от реализации продукции. Таким образом, гибким называется такое предприятие, которое достигает целей своего функционирования путем развития на основе обновления и адаптации к изменяющейся внешней среде.

С конца 80-х годов концепция устойчивого развития социально-экономических систем стала применяться на всех уровнях развития

общества. Согласно этой концепции, устойчивое развитие — это развитие, которое отвечает нуждам настоящего, не ставя под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности. То есть речь идет об экономическом развитии с учетом социальных и экологических последствий для всего населения мира.

Понятие устойчивости пришло в экономические науки из теории систем, в тот момент, когда экономические объекты стали рассматриваться как сложные системы. В системном анализе устойчивость используется в качестве комплексной характеристики сложного объекта, которая отражает его взаимодействие с внешней средой, организационную структуру и поведение. Таким образом, устойчивость — одно из первичных свойств любой системы.

Устойчивость экономической системы значительно отличается от технической и физической устойчивости, поскольку главной характеристикой в ней выступает не равновесное состояние и способность возвращаться к нему в случае возмущающих воздействий, или сохранение заданной траектории движения в случае противодействующих сил, а способность эффективно использовать и автономно видоизменять ресурсы своего развития, непрерывно наращивать показатели своего положительного изменения, не увеличивая или минимизируя затраты базовых, невозобновляемых ресурсов.

В условиях кризиса устойчивость экономической системы способствует ее выживанию и функционированию, предоставляет преимущество в получении кредита, привлечении инвестиций, выборе партнеров и найме сотрудников. Чем больше устойчивость, тем выше независимость экономической системы от колебаний внешней среды и тем ниже вероятность банкротства. Устойчивость экономической системы является индикатором степени надежности делового сотрудничества с фирмами, ее образующими, так как подтверждает их возможность стабильно выполнять обязательства и осуществлять свои основные функции в условиях нестабильной внутренней и внешней среды, что также определяет важность управления устойчивостью.

Устойчивость экономической системы тесно связана с её конкурентоспособностью. Именно поэтому в настоящее время исследования проблем устойчивости направлены на ее изучение как качественно нового фактора или необходимого условия для дальнейшего роста эффективности деятельности экономических систем по мере ее увеличения за счет традиционных факторов.

Таким образом, устойчивость экономической системы — это ее способность сохранять свою целостность и достигать

поставленные стратегические цели при постоянном дестабилизирующем воздействии внешней среды.

«Под устойчивым развитием следует понимать целенаправленное, бескризисное функционирование предприятия, характеризующееся устойчивым развитием организационно-управленческой, производственно-технологической, финансовой, ресурсной, инновационной, социально-кадровой и рыночной деятельности в краткосрочном и долгосрочном периоде» [1, с. 6].

На сегодняшний день большая часть компаний разрабатывает и использует свои собственные корпоративные планы «устойчивого развития». Однако в мировом экономическом сообществе до сих пор нет однозначного понимания данной деятельности, что неудивительно для фирм и государств, действующих в различных друг для друга условиях. Однако цель этой деятельности для всех одинаковая: разрушить прямо пропорциональную зависимость экономического развития и неблагоприятного воздействия на внешнюю среду. Таким образом, только те экономические системы, которые в своей деятельности добились снижения неблагоприятного экологического воздействия в совокупности с ростом производства товаров и услуг и ежегодно это подтверждают, считаются «устойчивыми».

Список литературы:

1. Бытко Л.Н. Разработка стратегии устойчивого развития предприятий машиностроение на основе диагностики уровня использования их совокупного экономического потенциала развития: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. — Москва: МГУПИ, 2010. — 18 с.
2. Яковлева С.М. Особенности организации и методы оценки гибкого развития промышленных предприятий: Дис. ... канд. экон. наук: 05.02.22. — Самара: РГБ, 2006. — 137 с.

СЕКЦИЯ 10.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ОБЩЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПЕРСОНАЛОМ

Юкиш Владимир Владимирович

*доцент, канд. ист. наук,
Львовская государственная финансовая академия,
г. Львов, Украина
E-mail: Yukish.V.V@yandex.ua*

Овчинникова Татьяна Владимировна

*доцент, канд. экон. наук,
Львовская государственная финансовая академия,
г. Львов, Украина
E-mail: Ovchinnikovat@ukr.net*

THE WAYS OF OPTIMISATION THE COMMUNICATION PROCESS BETWEEN HEADQUARTER WITH STAFF

Yukish Vladimir Vladimirovich

*associate Professor, Ph.D. in History Lviv State Academy of Finance,
Lviv, Ukraine*

Ovchinnikova Tatyana Vladimirovna

*associate Professor, Ph.D. in Economics Lviv State Academy of Finance,
Lviv, Ukraine*

АННОТАЦИЯ

Раскрыто значение активного общения руководителя с персоналом предприятия в достижении тесного сотрудничества. Показана роль

таких способов оптимизации коммуникативного процесса, как моделирование личности собеседника, самоподача, регулирование тональности речи, внимательное слушание собеседника, метод отзеркаливания. Предложены рекомендации по использованию названных способов оптимизации общения.

ABSTRACT

The essence of communication is looked through, pointed out it's optimal kinds. Approved that for noverdays conditions of modern enterpriship verbal communication is the efficient. The most efficient ways to activisate doubleleteral verbal communication are determined.

Ключевые слова: коммуникация; общение; руководитель; собеседник; оптимизация.

Key words: communication; intercourse; manager; staff; optimization.

Современный менеджмент ориентирован на постоянные изменения, поэтому требует от руководителя предприятия оперативных и эффективных решений, способности организовать персонал на их решение. Сочетая руководство и лидерство, он постоянно взаимодействует с людьми, объединяет их, обеспечивает обмен информацией в организации. Интенсивный информационный обмен осуществляется не только между членами управленческой команды. Не меньшее значение имеет коммуникация на горизонтальном уровне, между работниками предприятия. Благодаря рационально организованным коммуникационным процессам достигается взаимопонимание в коллективе, каждый осознает свои задачи, осуществляется взаимосвязь персональных интересов со стратегическими целями организации. Организатором коммуникации на всех уровнях, их эмоциональным генератором выступает руководитель предприятия.

Важное место в коммуникационном процессе занимает двух- и многостороннее общение лидера предприятия с подчиненными. Поскольку этот процесс — не что иное, как обмен информацией между двумя лицами, между личностью и группой или внутри группы. Поэтому от его успешности, от уровня отлаженности взаимопонимания между коммуникантами зависит суммарный результат деятельности всего коллектива.

К проблеме коммуникаций в современном менеджменте последнее время обращаются зарубежные и отечественные ученые. Особый интерес вызывают вопросы деловых переговоров на уровне высшего руководства, способов коммуникации менеджера с подчиненными. В работах К. Шеннона прослеживается коммуникационный

процесс, модели общения и т. д. [4]. Российские исследователи А. Леонтьев [4], Г. Огарев [5] рассматривают психологические аспекты общения [5] и значение искусства общения в успешном руководстве.

Украинский исследователь М. Бабинец в нескольких публикациях прослеживает преимущества способов делового общения и его значение в успешном менеджменте [1, 2, 3].

Нами ставится задача проследить значение коммуникации для реализации успешного менеджмента и определить действенные способы оптимизации процесса общения руководителя предприятия с подчиненными ему работниками.

Любой вид профессиональной деятельности людей не может достичь весомого результата без их кооперации и тесного сотрудничества. Налаживание полного взаимопонимания можно достичь только через общение. В производственной сфере, где осуществляются контакты на уровне деловой коммуникации, связанной с организационными, технологическими и другими процессами, оно представлено как деловое общение. Под деловым общением следует понимать взаимодействие двух или более партнеров с целью решения конкретных проблем и организации выгодного сотрудничества, которое имеет целью установление, поддержание и развитие контактов с партнерами по совместной деятельности для достижения определенных результатов [3]. В деятельности руководителя предприятия деловое общение занимает около 70—80 % его рабочего времени, и от его эффективности в значительной мере зависит результат работы всего коллектива. Эмоциональное состояние менеджера, уровень его интеллекта и профессиональной подготовки, состояние осведомленности и другие личные факторы служат фундаментальными показателями его коммуникативной подготовленности. Ему необходимо налаживать такие коммуникативные отношения с подчиненными, которые бы, решая ежедневные проблемы предприятия, в последующем давали удовольствие и от практического результата, и от производственного процесса и сотрудничества. Поэтому, в первую очередь, менеджер в ходе постановки задач членам своей команды, руководителям подразделений обязан понять каждого из них, постараться войти в их положение.

Чтобы достичь этого, он должен делать установку на организацию соответствующих взаимоотношений, т. е. настроиться на общение перед выходом на работу, руководителю не помешает настроиться на конструктивные отношения с заместителями, руководителями организационных структур и другими работниками.

Не меньшее значение в развитии межличностных отношений в ходе делового общения имеет способность менеджера к моделированию личных качеств партнера по разговору. Под моделированием подразумевается понимание личности собеседника с его характерными чертами, вникание в его мотивационную структуру, жизненные цели этого человека. Моделируя личность подчиненного, с которым предполагается коммуникация, стоит условно ставить себя на его место, особенно в тех случаях, когда решения или действия руководителя в какой-то мере затрагивают интересы человека. Ведь не всегда задания или какие-то просьбы руководителя, высказанные подчиненным работникам, являются посильным для них, иногда процесс выполнения задания не приносит им удовольствия. И хотя выполнение задачи требует затраты дополнительной интеллектуальной и эмоциональной энергии, в силу служебной иерархии или по иным причинам работник не может отказать. Поэтому «залезать под кожу» подчиненного, ставить себя на его место никому не является лишним. Как следствие, не будут созданы условия для недоразумений, недовольства эгоистическими методами руководства.

Доверительная атмосфера в общении, налаживание партнерских отношений базируются на формировании положительного впечатления о нем (руководителе) в глазах подчиненного ему собеседника. Это обеспечивает положительный имидж директора на предприятии. Кроме того, с самого начала общения он обязан наилучшим образом представить себя, сформировать у собеседника позитивное восприятие.

В литературе по психологии управления этот процесс называют «самоподача» [4, с. 246; 6, с. 423]. Самоподачи можно осуществлять различными способами: демонстрацией своего позитивного отношения к собеседнику, стилем одежды, манерой обращения к человеку (жесты, мимика). Т. е. включаются все вербальные и невербальные средства с целью укрепления деловых отношений, самоутверждения руководителя как личности, углубления взаимопонимания. Указанные социальные мотивы он должен постоянно развивать с целью утверждения человекоцентрической корпоративной культуры.

Своеобразной лакмусовой бумажкой в языковой коммуникации является её тональность, которая свидетельствует о симпатии или антипатии, совместимости или конфликтности, взаимном притяжении или отталкивании собеседников. Умеренная, мягкая тональность вызывает доверие у партнера. Этого можно добиться, прежде всего, открыто демонстрируя свои намерения при передаче соответствующей информации. В процессе разговора необходимо

проявлять искренность и доброжелательность, убедительно излагать слушателю сообщения.

Сложным, но преодолимым барьером в общении, причиной непонимания другого человека является неумение руководителя выслушать собеседника. Это прежде всего является следствием чрезмерного человеческого эгоизма, зацикленности на собственных обыденных проблемах. Однако функциональные обязанности руководителя требуют масштабного мышления. И как раз скорость мышления человека создает препятствие в общении, ведь оно значительно опережает язык. Как следствие, более компетентному надоедает следить за содержанием речи собеседника и он начинает перебивать его или совсем теряет интерес к разговору.

Причиной отсутствия желания выслушать подчиненного может быть плохая поинформированность руководителя о состоянии проблемы, которую предполагается обсудить, или ее критический смысл, направленный снизу вверх. Плохое понимание информации происходит через ее нечеткую, размытую подачу. С другой стороны, случается, что руководитель не способен ее понять из-за чрезмерной сложности. Как следствие, он поддакивает, кивает головой и думает о том, как быстрее избавиться от собеседника. Соответственно, критическое содержание информации ставит руководителя преимущественно в оборонительную позицию и вызывает обратную критику.

Приведенных выше проблем в общении следует избегать. При условии, что руководитель не является пренебрежительным, самоуверенным, а, наоборот, готов и умеет прислушиваться к мнению подчиненных. Он как лидер коллектива не должен пропускать мимо ушей обратную информацию, должен выслушивать мнения каждого члена персонала, даже если они расходятся с его точкой зрения. Неумение выслушать собеседника преимущественно ведет к возникновению недоразумений в отношениях с коллегами, к созданию конфликтных ситуаций.

Об успешном опыте налаживания коммуникаций свидетельствуют результаты социологического опроса в 2010 г. и в 2012 г. работников двух предприятий Львовской области, которые по показателям экономической эффективности являются одними из наиболее стабильных и прогрессирующих: АПП «Львовское» и ОАО «НПК Галичина». Как показало социологическое исследование (выборка составляла 10—12 % сотрудников) работники этих предприятий подтверждают склонность их руководителей Б. Дубневича и Б. Барадного к гибкому налаживанию коммуникации и регулированию конфликтов. В ходе делового общения с подчиненными им работниками

они предпочитают горизонтальные коммуникации, построенные на взаимопонимании и сотрудничестве — 72,4 % респондентов.

Оценка влияния наиболее действенных факторов выполнена нами с использованием статистических методов. В качестве факторов влияния использованы такие статистические переменные: инновационность, коммуникабельность и открытость к контактам. Эти переменные являются составными горизонтальных коммуникаций.

Данные социологических исследований получены на основании специально разработанных тестов, каждый параметр из которых оценивался по 10-бальной системе. Предварительный анализ материалов социологических исследований дал возможность использовать для проверки зависимостей корреляционно-регрессионный метод анализа. Одним из наиболее часто применяемых показателей взаимозависимости двух случайных величин является парный коэффициент корреляции. Он выступает мерой линейной статистической зависимости между двумя величинами. Результаты корреляционного анализа представлены в виде корреляционной матрицы, каждый элемент которой характеризует тесноту связей между отдельными парами статистических переменных (табл. 1).

Для определения зависимостей в системе данных и построения математических моделей этих зависимостей используется регрессионный анализ.

Таблица 1.

Корреляционная матрица

	Инновационность	Коммуникабельность	Открытость к контактам	Эффективность коммуникаций
Инновационность (Ин)	1,000000	0,548405	0,476509	0,922526
Коммуникабельность (Км)	0,548405	1,000000	0,531446	0,883669
Открытость к контактам (ОК)	0,476509	0,531446	1,000000	0,931618
Эффективность коммуникаций (ЭК)	0,922526	0,883669	0,931618	1,000000

В таблице представлены коэффициенты корреляции. Чем ближе коэффициент корреляции к 1 и дальше от 0, тем выше связь между параметрами. Взаимосвязь между зависимой переменной (эффективность коммуникаций) и независимыми параметрами (инновационность, коммуникабельность и открытость к контактам) высокая, а взаимосвязь

между самими независимыми параметрами незначительная, что положительно отразится на адекватности модели.

По результатам регрессионного анализа нами получены параметры уравнения линейной регрессии:

Эффективность коммуникаций (ЭК) = $a_0 + a_1 \times \text{инновационность}(\text{Ин}) + a_2 \times \text{коммуникабельность}(\text{Км}) + a_3 \times \text{открытость к контактам}(\text{ОК})$

Multiple Regression Results

Dependent: ЭК Multiple R = 0,95816185 F = 89,76616

$R^2 = 0,91807412$ df = 3,16

No. of cases: 20 adjusted $R^2 = 0,90271302$ p = 0,000000

Standard error of estimate: 1,157804884

Intercept: 0,966807993 Std.Error: 0,9771405 t (16) = 0,98943 p = 0,3372

Инновационность = 0,432

Коммуникабельность = 0,100

Открытость к контактам = 0,463

Наиболее важный показатель — R-square — коэффициент детерминации, показывает долю общего разброса, которая объясняется построенной регрессией. Чем ближе этот показатель к 1, тем точнее модель, чем ближе к 0, тем меньше точность.

Оценка выборочного члена регрессии (значение коэффициента B_0 в уравнении регрессии $Y = B_0 + B_1 \times X_1 + B_2 \times X_2 + \dots + X_n$).

Инновационность = 0,432 Коммуникабельность = 0,100
Открытость к контактам = 0,463 — стандартизованные коэффициенты независимых переменных, их коэффициенты регрессии значимы.

Оценочные параметры F = 59,76616, p = 0,0000 — значение F-критерия и уровень значимости гипотезы о том, что линейной зависимости между зависимой переменной и независимыми нет. Делаем вывод, что зависимость существует.

Результаты регрессии по коэффициентам регрессии и их уровень значимости представлены в табл. 2.

Таблица 2.

Оценка коэффициентов регрессии

	B	p-level
Инновационность (Ин)	0,966808	0,037183
Коммуникабельность(Км)	0,872699	0,013074
Открытость к контактам (ОК)	0,213728	0,030662
Эффективность коммуникаций (ЭК)	0,916524	0,026417

Как следует из таблицы, уравнение регрессии имеет вид:

$$ЭК = 0,966808 + 0,872699 \times Ин + 0,213728 \times Км - 0,916524 \times ОК$$

p-level — уровень значимости, близкий к нулю, говорит о линейной связи зависимой переменной с конкретной независимой переменной.

Для ускорения коммуникаций, наведения своеобразного моста с собеседником успешно служит распространенный в практической психологии так называемый метод отражения. Метод заключается в том, чтобы с самого начала разговора распознать человека, понять особенности его психотипа путем воссоздания манер, жестов, мимики, темпа и тембра разговора и таким образом, отразив его как в зеркале, благоприятно расположить к себе. Отражение служит своеобразным положительным сигналом о сходстве, особой духовной близости.

Посылая эмоциональные сигналы, распространяя на другого человека свое (его же) эмоциональное состояние и манеру поведения, в результате копирования форм его поведения можно добиться «заражения эмоциями» и тем самым оказывать нужное влияние на партнера. Как правило, более экспрессивный передает свои эмоции пассивному. Соответственно человек настраивается на партнера. И чем больше эта настроенность, тем более похожими становятся их позиции, настроения. Достигнутая согласованность настроений создает прочный фундамент для дальнейших взаимоотношений, поскольку наступает «эмоциональная синхрония».

В определении психотипа собеседника может помочь его манера одеваться, разговаривать, уровень эмоциональности и т. д. На основе наблюдений, опыта общения можно выделить следующие типы: бюрократ, актер, технократ, эгоист, эмоционал, нахал [7].

Рассматриваемые способы оптимизации процесса общения руководителя предприятия с персоналом имеют важное прикладное значение. Самоподача, моделирование личности собеседника, преодоление психологических барьеров, отражение обеспечивают менеджеру

возможность достижения общего взаимопонимания, осознания каждым работником своей ответственности за общее дело, успешность которого зависит от сотрудничества с руководителем, с коллегами.

Новым, но эффективным является способ отражения. Он особенно действенный в случаях, когда коммуникатор—член подчиненного коллектива — является малознакомым или новым для руководителя работником, однако положительный результат разговора, достижение взаимопонимания является крайне необходимыми. То есть позиция автора сообщений (руководителя) и позиция воспринимающего эти сообщения (подчиненного) должны в конечном итоге совпадать. Без этого коммуникационный процесс не состоится.

Способ отражения может с успехом применяться во время деловых переговоров о заключении соглашений, контрактов о сотрудничестве, поставке сырья или сбыта продукции. Это направление деятельности менеджера предприятия станет предметом последующих исследований.

Список литературы:

1. Бабинец М. Вербальные и невербальные средства в деловом общении // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ped/2009/www17/Babynec.pdf> (дата обращения 12.04.2013).
2. Бабинец М. Деловое общение в профессиональной деятельности менеджеров // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ped/2009/www16/Babinec.pdf> (дата обращения 12.04.2013).
3. Бабинец М. Деловое общение в структуре профессиональной деятельности // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/PSF/2009_11/Kozubovs_Babinec.pdf (дата обращения 12.04.2013).
4. Леонтьев А.А. Психология общения / А.А. Леонтьев. — 2-е изд.; Испр. и доп. — М.: Смысл, 1997. — 350 с.
5. Огарев Г. 25 законов управления людьми / Г. Огарев. — М.: РИПОЛ КЛАСИК, 2002. — 448 с.
6. Орбан-Лембрик Л.Е. Психология управления / Л.Е. Орбан-Лембрик — К.: Академиздав, 2003. — 568 с.
7. Хакамада И. Дао жизни. Мастер-класс от убежденного индивидуалиста / И. Хакамада. — М.: Альпина, 2012. — 214 с.
8. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетики / К. Шеннон. — М.: Изд-во иностр. л-ры, 1963. — 832 с.

СЕКЦИЯ 11.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

ОЦЕНКА ИЗМЕНЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ВСЛЕДСТВИЕ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Ковова Ирина Сергеевна

старший преподаватель,

*Киевская государственная академия водного транспорта,
Киев*

E-mail: 4303771@mail.ru

ASSESSMENT OF CHANGE IN ECONOMIC SUSTAINABILITY OF SMALL ENTERPRISE DUE TO BUSINESS PROCESS REENGINEERING

Kovova Irina

*senior Lecturer, Kiev State Marine Academy,
Kiev*

АННОТАЦИЯ

В данной статье предложен интегральный показатель оценки изменения экономической устойчивости малого предприятия вследствие внедрения на нем реинжиниринга бизнес-процессов. Для оценки организационных изменений в результате реинжиниринга введены и обоснованы коэффициенты уровня личной ответственности сотрудников и децентрализации принятия решений. Использование предложенного интегрального показателя позволяет комплексно оценить экономическую устойчивость предприятия.

ABSTRACT

This article offers an integrated indicator of changes in the economic evaluation of sustainability of the small enterprise as a result of the

introduction to the re-engineering of its business processes. To assess organizational changes as a result of re-engineering are introduced and justified odds personal responsibility of employees and the decentralization of decision-making. The use of the proposed integrated indicator allows to comprehensively assessing the economic sustainability of the enterprise.

Ключевые слова: экономическая; устойчивость; бизнес-процессы; реинжиниринг; интегральный; показатель; малое предприятие.

Keywords: economic; sustainability; business processes; re-engineering; integrated; indicator; small enterprises.

Повышение экономической устойчивости малого предприятия это способ защитить его от негативного влияния внутренних и внешних факторов и обеспечить стабильную прибыльную работу. Внедрение процессного подхода в управлении малыми предприятиями — один из самых современных подходов в менеджменте, который может справиться с этим заданием. Реализация данного подхода лежит через реинжиниринг бизнес-процессов. Данный инструмент существует относительно недавно (с начала 90-х), но вызывает среди современных ученых живой интерес в силу своей эффективности. В последнее десятилетие на территории России и СНГ все больше ученых исследуют его, разрабатывая научные, практические и методические рекомендации по его внедрению. К таким ученым можно отнести: Захир М.Б., Кутелев П.В., Мишурова М.В. и другие. Однако их работы нацелены в основном на описание особенностей методики внедрения реинжиниринга бизнес-процессов на крупных компаниях в определенных отраслях. На практике малых предприятий данный инструмент применялся достаточно мало, и до сих пор не рассматривался как инструмент обеспечения экономической устойчивости малого предприятия. Отсутствие механизма оценки экономической устойчивости малого предприятия вследствие внедрения на нем реинжиниринга бизнес-процессов повлияло на актуальность проведенного исследования и выведения интегрального показателя, с помощью которого можно оценить данные изменения.

На сегодняшний день, оценка экономической устойчивости предприятий, в основном сводится к оценке его финансовой устойчивости, так как считается, что предприятие, наиболее свободно оперирующее оборотными средствами, и есть наиболее устойчивым. Однако на наш взгляд, финансовая устойчивость лишь косвенно отражает изменения экономической устойчивости предприятия вследствие внедрения реинжиниринга бизнес-процессов. В данном

случае происходят организационно-структурные изменения на предприятиях и изменения мышления и ответственности персонала предприятия, а также оптимизация коммуникаций между бизнес-процессами. И наиболее полно на наш взгляд данные изменения отображает организационная составляющая экономической устойчивости, в состав которой входят кадры, организационная структура и управление предприятием.

С целью оценки изменений организационной составляющей экономической устойчивости нами предложено введение двух коэффициентов: уровня личной ответственности сотрудников и децентрализации принятия решений.

Коэффициент уровня личной ответственности сотрудника - это качественная оценка уровня личной ответственности каждого работника, то есть соотношение количества качественно выполненных им задач к количеству поставленных ему задач для выполнения(1).

$$K_{олс} = \frac{\text{количество качественно выполненных заданий}}{\text{количество поставленных заданий}} \quad (1).$$

Максимальное значение данного коэффициента равно 1, что свидетельствует о полной личной ответственности сотрудника за результаты своей работы. Учитывая то, что реинжиниринг бизнес-процессов усиливает ответственность каждого участника бизнес-процесса за результат процесса, то под влиянием внедрения реинжиниринга бизнес-процессов данный коэффициент должен увеличиваться.

Коэффициент децентрализации принятия решений — это качественная оценка скорости принятия решений и децентрализации самого процесса принятия решений(2).

$$K_{д} = \frac{\text{жестко регламентируемые управленческие решения}}{\text{общее количество принятых управленческих решений}} \quad (2).$$

В данном случае он отражает соотношение части управленческих решений, которая регламентируется жесткими управляющими связями (инструкциями, алгоритмами, обращением к вышестоящему руководству) в общей совокупности управленческих решений. Границы коэффициента от 0 до 1, от полной децентрализации к полной централизации. В результате внедрения реинжиниринга процесс принятия решений перемещается в сам бизнес-процесс, поэтому это должно снижать количество решений, имеющих жесткие управляющие связи и приводить к уменьшению значения коэффициента.

Интегральный показатель экономической устойчивости малого предприятия (3) состоит из интегрального показателя финансовой устойчивости малого предприятия (4) и интегрального показателя организационной устойчивости малого предприятия (5).

$$I_{\text{умп}} = I_{\text{фум}} + I_{\text{оум}} \quad (3),$$

где: $I_{\text{умп}}$ — интегральный показатель экономической устойчивости малого предприятия;

$I_{\text{фум}}$ — интегральный показатель финансовой устойчивости малого предприятия;

$I_{\text{оум}}$ — интегральный показатель организационной устойчивости малого предприятия.

При обосновании интегральных показателей финансовой и организационной устойчивости путем экспертного опроса были определены сводные показатели и единичные параметры для оценки предприятий малого бизнеса. Коэффициенты весомости единичных параметров были определены по результатам экспертной оценки.

Интегральный показатель финансовой устойчивости малого предприятия

$$I_{\text{фум}} = 1/6 * (0,05 * K_{\text{а}} + 0,04 * K_{\text{м}} + 0,3 * K_{\text{эи}} + 0,05 * K_{\text{эим}} + 0,3 * K_{\text{рп}} + 0,02 * K_{\text{ло}}) + 1/(1/2 * (0,04 * K_{\text{спс}} + 0,2 * K_{\text{чзд}})) \quad (4),$$

где: $I_{\text{фум}}$ — интегральный показатель финансовой устойчивости малого предприятия;

$K_{\text{а}}$ — коэффициент автономии;

$K_{\text{м}}$ — коэффициент маневренности;

$K_{\text{эи}}$ — коэффициент эффективности использования собственных средств;

$K_{\text{эим}}$ — коэффициент эффективности использования всего имущества;

$K_{\text{рп}}$ — коэффициент рентабельности продаж;

$K_{\text{ло}}$ — коэффициент общей ликвидности;

$K_{\text{спс}}$ — коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств;

$K_{\text{чзд}}$ — коэффициент части затрат в доходе предприятия.

Интегральный показатель организационной устойчивости малого предприятия

$$I_{\text{оум}} = 1/2 * (0,3 * K_{\text{пкб}} + 0,3 * K_{\text{олс}}) + 1/(1/3 * (0,3 * K_{\text{к}} + 0,01 * K_{\text{тк}} + 0,09 * K_{\text{д}})) \quad (5),$$

где: $I_{\text{оум}}$ — интегральный показатель организационной устойчивости малого предприятия

$K_{\text{пкб}}$ — коэффициент удельного веса постоянной клиентской базы;

$K_{\text{олс}}$ — коэффициент уровня личной ответственности сотрудника;

$K_{\text{к}}$ — коэффициент качества продукции, услуг (уменьшение рекламации, брака);

$K_{\text{пк}}$ — коэффициент текучести кадров;

$K_{\text{д}}$ — коэффициент децентрализации принятия решений.

Все коэффициенты, использованные нами для выведения интегральных показателей, кроме описанных нами выше, имеют стандартные формулы расчета и применяются при оценке экономической устойчивости. Предложенный интегральный показатель оценки экономической устойчивости малого предприятия, на наш взгляд, наиболее полно характеризует изменения в экономической устойчивости вследствие реинжиниринга бизнес-процессов и его закономерным поведением есть постоянный рост, что будет характеризовать рост экономической устойчивости предприятия. Его практическое применение к оценке экономической устойчивости доказано на малых предприятия города Киева, на которых внедрялся реинжиниринг бизнес-процессов с 2010 по 2013 годы.

Список литературы:

1. Захир М.Б. Обеспечение конкурентоспособности и производственного превосходства в малом предпринимательстве/ Автореф. дис. к.е.н. М.Б. Захир — Новосибирск: Сибирская академия государственной службы — 2009 — 24 с.
2. Кутелев П.В., Мишурова И.В. Технология реинжиниринга бизнеса: Учебное пособие/ П.В. Кутелев, И.В. Мишурова — Москва: ИКЦ «Март» — 2003. — 176 с.

СЕГОДНЯ И ЗАВТРА АГРОХОЛДИНГОВ

Шевцов Владимир Викторович

*д-р экон. наук, профессор Академии маркетинга
и социально-информационных технологий-ИМСИТ,
г. Краснодар,*

Калитко Светлана Алексеевна

*канд. экон. наук, доцент КубГАУ,
г. Краснодар,
E-mail: denshevtsov0@ya.ru*

TODAY AND TOMORROW THE AGRICULTURAL HOLDINGS

Shevtsov Vladimir

*dr. SC. (Econ.),
Professor of marketing and socio-information technology-IMSIT,
Krasnodar,*

Kalitko Svetlana

*candidate of economic science, Associate Professor KubGAU,
Krasnodar,*

АННОТАЦИЯ

На основе финансового анализа деятельности за последние пять лет крупного кубанского агрохолдинга, дается оценка их перспективности и уровня конкурентоспособности.

ABSTRACT

Based on the financial analysis of the last five years of the Kuban agricultural holding, assesses their viability and competitiveness.

Ключевые слова: анализ; агрохолдинг; конкурентоспособность.
Keywords: analysis; agro holding; competitiveness.

По данным агентства Агрофакт, рентабельность российского аграрного сектора в 2008 году составляла 14,8 процентов, затем в 2010 снизилась до 8,3, а в 2012 году составила 14,6 процентов. То есть,

за период реализации очередной Госпрограммы развития сельского хозяйства доходность отечественного аграрного сектора не только не увеличилась, на даже снизилась. За этот же период индекс физического объема инвестиций в основной капитал по отрасли также снизился. В 2008 году он составлял 97,8 процентов, а в 2012 году только 92,9. Снизился за этот период и удельный вес сельского хозяйства в валовой добавленной стоимости экономики РФ с 4,7 процентов в 2007 году до 3,4 в 2012 году.

Уровень рентабельности предприятий АПК Кубани в 2012 году составил 20—44 процента. Получено около 26 млрд. рублей прибыли. Аграрии края заплатили порядка 15 млрд. рублей налогов во все уровни бюджета. За пять предыдущих лет господдержка сельскохозяйственной отрасли Кубани составила около 30 млрд. рублей. Средства краевого бюджета в этой сумме составили около 10 млрд. рублей. Как было отмечено на краевом совещании по итогам 2012 года, добиться ощутимых результатов в аграрной отрасли края за этот период не удалось. В 2012 году рентабельность от реализации продукции растениеводства в целом по Краснодарскому краю составила 44 процента, животноводства — 9,2.

В настоящее время на территориях муниципальных образований края в процедурах банкротства находится 133 хозяйствующих субъекта, из которых 69,1 процента приходится на сельскохозяйственные предприятия. В Ейском районе Краснодарского края в процедуре банкротства находится 92 предприятия, что в основном обусловлено инициированием дел о несостоятельности в отношении предприятий, входящих в «знаменитый» на Кубани агрохолдинг «Агропромышленная компания «Маяк».

В крае для развития АПК предполагается технико-технологическая модернизация, формирование кадрового потенциала отрасли, восстановление производства на заброшенных сельскохозяйственных угодьях, формирование современной социальной инфраструктуры, совершенствование системы ценообразования на сельскохозяйственную продукцию, развитие сбытовой кооперации, доведение мер господдержки до основной массы сельхозпроизводителей.

На фоне отсутствия положительных результатов в развитии аграрного сектора России и даже аграрного сектора Кубани, находящегося в достаточно благоприятных не только природно-климатических условиях, возникает необходимость рассмотреть эффективность и перспективность отдельных направлений развития аграрного комплекса, в частности, четко обозначившуюся тенденцию

в укрупнении сельскохозяйственного агропроизводства путем создания крупных агрохолдингов.

Предполагалось, да и сейчас считается, что крупные агропромышленные формирования, во главе которых люди, достигшие финансовых высот, занявшись аграрным бизнесом докажут перспективность крупных агропромышленных формирований, свою состоятельность как бизнесменов и наличие благоприятной в России среды для развития аграрного бизнеса, способного получать необходимые инвестиции.

Преимущества, связанные с высокой степенью управляемости интегрированной совместной деятельностью, очевидны. Но очевидны и издержки, связанные с дополнительными возможностями финансовых спекуляций, диктата на рынке, лоббированием во властных структурах, рэкетом и т. п.

Попытаемся ответить на поставленные выше вопросы проанализировав работу кубанского агропромышленного формирования агрохолдинга «Кубань» Усть-Лабинского района, одного из крупнейших агробизнесов на Юге России, входящего в диверсифицированную промышленную группу «Базовый Элемент» Олега Дерипаски и включающего в себя сельскохозяйственные, перерабатывающие предприятия и прочие предприятия.

Стратегия агрохолдинга направлена на увеличение капитализации, повышение операционной эффективности и укрепление рыночных позиций компании. Свою миссию холдинг видит в повышении конкурентоспособности отечественного сельского хозяйства, укреплении имиджа Краснодарского края в качестве основного производителя сельскохозяйственной продукции в России и обеспечении высокого качества жизни населения на территории Усть-Лабинского района Краснодарского края.

Объем инвестиций холдинга в закупку техники с 2006 года превысил 950 млн рублей. Только в 2012 году холдинг инвестировал в приобретение сельхозтехники более 200 млн. рублей. С 2007 по 2011 гг. агрохолдинг «Кубань» разработал и внедрил более 2400 стандартов и более 1600 усовершенствований. Агрохолдинг «Кубань», как он декларирует — стал первой в России агропромышленной компанией, начавшей внедрять производственную систему, основанную на японской философии кайзен. Объем вознаграждений, выплаченных сотрудникам компании за внедрение усовершенствований и реализацию проектов — превысил 40 млн. рублей.

Продуктовая линейка агрохолдинга «Кубань» включает семенной и генетический материал, культуры растениеводства, продукцию

кормопроизводства, мясо и молоко. Компания обеспечивает потребности регионального и локального рынка в базовых продуктах питания за счет организации переработки продукции растениеводства и производства мясных полуфабрикатов. В Усть-Лабинском районе Краснодарского края компания «Базовый Элемент» ведет проект по строительству завода по глубокой переработке сои, который войдет в число восьми крупнейших предприятий в мире и будет выпускать около 40 тыс. тонн пищевых соевых продуктов и соевого масла в год. Проект реализуется по израильской технологии фирмы Науес с использованием оборудования, поставляемого компаниями Великобритании, США, Дании, Германии, Израиля, с применением инновационных технологических решений, разработанных российскими специалистами совместно с зарубежными партнерами.

Инновационные решения свиного комплекса «Кубань» представлены системой сухого кормления, позволяющей рабочему персоналу регулировать и поддерживать ее автоматически. Системы вентиляции и отопления обеспечивают наилучшее распределение воздуха в свинарниках, контролируют на 100 процентов поток воздуха. Они также обеспечивают комфорт обслуживающему персоналу. Система обладает несколькими встроенными защитными функциями. В помещениях для опороса и отъемышей созданы теплые полы. В корпусах применены щелевые полы для удаления продуктов жизнедеятельности через систему каналов и трубопроводов в хранилища объемом около 30 тыс. куб. метров. Станочное оборудование комплекса легко в использовании, удобно для перегона свиней, высокоустойчиво к производственной среде.

Стратегия управления персоналом в агрохолдинге «Кубань» заключается в построении и реализации системы эффективного управления персоналом, направленной на достижение лидерских позиций и экономического роста компании за счет привлечения и удержания высококвалифицированных сотрудников.

Агрохолдинг «Кубань», включающий в себя непосредственно сельхозпроизводителей в лице ОАО «Агрообъединение «Кубань» и иные предприятия, объявил финансовые и производственные результаты деятельности по итогам 2012 года. Выручка его в 2012 году увеличилась на 3,3 процента, до 6 973 млн. рублей по сравнению с 6747 в 2011 году. Чистая прибыль компании в 2012 году достигла 656 млн. рублей, увеличившись на 39,8 процентов по сравнению с 469 в 2011 году. С 2007 года производительность труда в Агрохолдинге «Кубань» выросла в три раза — валовая прибыль на одного работника увеличилась со 106 тыс. рублей в 2007 году до 332 тыс. рублей

в 2012 году. Повышение производительности труда позволило компании за 6 лет удвоить среднюю заработную плату — в 2012 году она достигла 22 тысяч рублей.

ОАО «Агрообъединение «Кубань», как ключевой элемент Агрохолдинга, также наращивает объемы реализации продукции. Его выручка увеличилась с 2009 года по 2012 год с 1 988 744 до 3 222 415 тыс. руб. или на 62,03 процента. Деятельность Предприятия является прибыльной. Размер прибыли в 2012 году превысил 530 млн. рублей. Наличие у Предприятия чистой прибыли свидетельствует об имеющемся источнике пополнения оборотных средств.

Долги потребителей продукции Предприятию (платежи по которым ожидаются в течение 12 месяцев) возросли на 105,6 %, что является негативным изменением и может быть вызвано проблемами, связанными с оплатой продукции Предприятия, свидетельствующими об активном предоставлении покупателям фактически потребительского кредита. Таким образом, Предприятие вынуждено отвлекать из основной деятельности часть своих текущих активов. Задолженность самого Предприятия за этот период возросла на 66,7 процента. Преобладающими в структуре кредиторской задолженности являются обязательства перед прочими кредиторами (116 691 тыс. руб.).

Необходимо обратить внимание на то, что долги Предприятию превышают его краткосрочную кредиторскую задолженность перед кредиторами. Это приводит к тому, что оно предоставляет отсрочки платежей покупателям в размере, превышающем его собственную краткосрочную задолженность кредиторам. Об этом свидетельствует активное сальдо задолженности (в размере 1 153 408 тыс. руб.), показывающее превышение краткосрочной дебиторской задолженности над краткосрочной кредиторской задолженностью. Анализ финансовой устойчивости Предприятия позволяет говорить о незначительном запасе прочности, обусловленном низким уровнем собственного капитала (фактического), который на конец анализируемого периода составил 0,355 (при рекомендуемом значении не менее 0,600). Таким образом, у Предприятия имеются сегодня ограниченные возможности привлечения дополнительных заемных средств с рынка этих средств.

При необходимости Предприятие сможет погасить в краткосрочном периоде свои текущие обязательства перед бюджетом и поставщиками за счет собственных денежных средств, производственных запасов, готовой продукции, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов. Об этом свидетельствует значение показателя «Коэффициент покрытия» (коэффициент

покрытия краткосрочной задолженности оборотными активами), который составил 2,619 при рекомендуемом значении больше 1,00. Можно предположить, что сроки выполнения обязательств Предприятия еще не истекли или у предприятия хватит ресурсов, чтобы расплатиться с кредиторами, поскольку показатель длительности оборота краткосрочной задолженности по денежным платежам (24 дня), рассматриваемый как индикатор платежеспособности в краткосрочном периоде, не превышал 180 дней. ОАО «Агрообъединение «Кубань» относится ко второй группе инвестиционной привлекательности.

По результатам всестороннего финансового анализа различных аспектов деятельности ОАО «Агрообъединение «Кубань» можно сделать следующие выводы. Платежеспособность и финансовая устойчивость Предприятия находятся, в целом, на приемлемом уровне. Предприятие имеет удовлетворительный уровень доходности, хотя отдельные показатели находятся ниже рекомендуемых значений. Предприятие недостаточно устойчиво к колебаниям рыночного спроса на продукцию (услуги) и другим факторам финансово-хозяйственной деятельности. Работа с Предприятием требует взвешенного подхода. Сельскохозяйственные предприятия входящие в агроформирования холдингового типа, не имеющие проблем с инвестированием в технику, оборудование, технологии и персонал, расположенные даже Кубани — своей деятельностью однозначно не доказывают наличие у них явных преимуществ от ведения аграрного бизнеса крупными холдинговыми структурами и существенных конкурентных преимуществ сегодня и завтра перед предприятиями, не входящими в такие структуры.

Список литературы:

1. Интерфакс — Сервер раскрытия информации. [Электронный ресурс]/[Сайт]. {2013} Режим доступа. — URL: <http://www.e-disclosure.ru/portal/compani.aspx> (дата обращения 15.06.2013).

СЕКЦИЯ 12.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

РОЛЬ И ФУНКЦИИ ФИНАНСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ КАК ЭЛЕМЕНТА ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Битюцкая Инна Александровна

*ассистент Волжского гуманитарного института (филиала)
Волгоградского государственного университета,
г. Волжский*

E-mail: inna.bityuckaya@mail.ru

ROLE AND FUNCTION OF FINANCE OF HOUSEHOLDS AS A COMPONENT OF THE FINANCIAL SYSTEM OF NATIONAL ECONOMY

Bityuckaya Inna

*assistant of Volzhsky Institute of Humanities,
the branch of Volgograd State University,
Volzhsky*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена рассмотрению основных функций, которые выполняют финансы домохозяйств в современной экономической системе, затрагивается вопрос значимости финансовой грамотности современного общества.

ABSTRACT

The article deals with the basic functions that perform household finances in the current economic system, addresses the issue of the importance of financial literacy in modern society.

Ключевые слова: финансы домохозяйств; функции финансов домохозяйств; личное инвестирование; инвестиционные решения; финансовая грамотность.

Keywords: household finances; function of household finances; private investment; investment decisions; financial literacy.

Домохозяйства, как субъекты национальной экономики в условиях современного рынка играют все возрастающую роль. Финансы домохозяйств являются участниками важнейших экономических процессов, а их состояние отражает состояние национальной экономики в целом.

В своем общем понимании финансы домохозяйств — это совокупность экономических денежных отношений, связанных с формированием и использованием денежных средств, создаваемых в результате индивидуальной трудовой деятельности [3, с. 496].

Финансы домашних хозяйств выполняют две основные функции [3, с. 496]:

1. Функцию обеспечения людей материальными и социально-культурными благами и услугами. В условиях развития рыночных отношений роль этой функции значительно возросла;

2. Распределительную функцию, в рамках которой распределяется стоимость ВВП и созданного индивидуального дохода между людьми и государством, людьми и предприятиями, между индивидуумами внутри семьи.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что основной целью финансов домохозяйств является формирование доходной части индивидуальных бюджетов и использование этих доходов для удовлетворения текущих потребностей и накопления с целью удовлетворения потребностей в будущем.

Общественное значение финансов домашних хозяйств состоит в обеспечении социальной стабильности общества. Они являются одним из источников пополнения государственного бюджета, а также представляют собой источник инвестиций в развитии национальной экономики.

Домашние хозяйства в процессе своего функционирования чаще всего сталкиваются со следующими финансовыми решениями [2, с. 14]:

1. Решения о распределении денежных средств на потребление и сбережение. С точки зрения экономической теории считается аксиомой, что поведение людей направлено на удовлетворение их потребностей. При этом домашние хозяйства самостоятельно решают, какую часть имеющихся финансовых ресурсов направить на потребительские нужды, а какую необходимо сохранить для использования в будущем.

2. Инвестиционные решения. В результате принятия решения о сохранении части текущего дохода для использования в будущем создаются фонды семейного богатства, в результате чего возникает вопрос о том, как и в каких формах, следует хранить эти богатства. Вариантов решения данной проблемы существует огромное множество. Например можно хранить деньги дома, а можно разместить их в банке. Можно вложить сэкономленные средства в недвижимость, или, предположим, в какой-нибудь бизнес. В любом из этих случаев вложенные денежные средства будут выступать в роли активов. Процесс распределения накопленных сбережений между активами носит название личное инвестирование.

3. Решения о долговом финансировании, которые связаны с необходимостью приблизить будущее потребление сегодня. Данная необходимость порождает долговые обязательства, как один из источников финансов домохозяйств.

4. Решения по управлению рисками. Данные риски возникают в результате того, что будущая финансовая ситуация является в большинстве своем неопределенной, так как может произойти несоответствие фактических финансовых результатов, и тем, на что домохозяйство рассчитывало.

Решения, принимаемы в рамках изложенных вопросов зачастую являются производными от различного множества факторов. Например, существует определенная взаимосвязь между социально-демографическими характеристиками индивидов (пол, возраст, образование) и типом, уровнем их финансовой активности.

Согласно данным приведенным в аналитическом докладе, характеризующим динамику финансовой активности населения России (проект «МФАН») за 1998—2011 г. можно сделать следующие выводы [1, с. 17].

Гендерный признак не является серьезным и значимым фактором финансового поведения, что подтверждается результатами массовых опросов в рамках проекта МФАН. Мужчины несколько более активны в поисках необходимой им информации (например, при принятии решений о вложении свободных денежных средств им больше, чем женщинам, присуще желание и готовность обойти все финансовые компании самостоятельно).

В случае получения дополнительных средств к своему обычному доходу, мужчины чуть более склонны к инвестированию, вложению этих средств в развитие бизнеса и приобретению дорогостоящих объектов (дом, машина, земельный участок). Женщины, в свою очередь, предпочитают отложить свободные денежные средства

про запас, «на черный день», или потратить их на обеспечение потребностей членов семьи (лечение, приобретения для семьи и т. п.).

Дифференциация по возрасту, в отличие от дифференциации по гендерному признаку, позволяет выявить более значимые различия в финансовом поведении населения. Молодежь можно охарактеризовать склонностью к двум основным типам финансовой активности — инвестированию и потреблению. Они чаще, чем респонденты старшего возраста, демонстрируют желание потратить денежные средства на покупку вещей или инвестировать в собственное дело или покупку драгоценностей, золота, акций и т. п. В свою очередь склонность к страхованию и сбережению проявляют самые пожилые россияне (пенсионного возраста), которые говорят о возможности потратить деньги на собственное лечение и лечение родственников или о желании сделать сбережения. Лица в возрасте активной зрелости (35—54 лет) в сложившейся ситуации экономической нестабильности демонстрируют намерение потратить средства на образование и развитие детей.

Население в возрасте 55 лет и старше демонстрирует большую степень неопределенности и неуверенности при выборе источников информации о предложениях финансовых компаний, а также при решении вопроса о выборе определенного типа банка для вложения свободных денежных средств, демонстрируя низкий уровень склонности к риску. Также представители старших возрастных групп более склонны действовать по привычке, без поиска дополнительных источников информации.

Значимость финансов домохозяйств для национальной экономики обусловили необходимость повышения финансовой грамотности современного общества.

Под финансовой грамотность принято понимать совокупность знаний о финансах как таковых, включая структуру, особенности, основные положения и законодательные акты [1, с. 28].

В России на государственном уровне вопросами финансового просвещения населения впервые вплотную занялись с весны 2008 г., когда начала реализовываться программа «Финансовая культура и безопасность граждан РФ». В конце 2009 г. была принята Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г., отдельные положения которой предусматривают в том числе проведение мероприятий для повышения уровня доверия широких слоев населения к инструментам финансовых рынков, привлечение его на финансовый рынок путем широкого информирования граждан об их правах и возможностях инвестирования личных сбережений.

Список литературы:

1. Аналитический доклад (версия от 20.05.11). Динамика финансовой активности населения России 1998—2011 гг. Выпуск 11. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.zircon.ru/upload/iblock/d6a/MFAN-2011.pdf> (дата обращения 21.04.2013).
2. Соловьев В.И. Финансы предприятий и домашних хозяйств: учебное пособие / В.И. Соловьев. — М: Вега — Инфо, 2010. — 168 с.
3. Финансы: учебник для студентов вузов. Обучающихся по экономическим специальностям «ФиК» / под ред. Г.Б. Поляка. — 3-е изд., перераб. и доп. — М: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. — 703 с.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОБЪЁМОВ И СТРУКТУРЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РФ

Савинова Евгения Анатольевна

*канд. экон. наук, доцент БГУ,
г. Брянск*

E-mail: joan.savinova@gmail.com

Степченко Варвара Геннадьевна

*студент БГУ,
г. Брянск*

STATISTICAL ANALYSIS OF THE VOLUME AND STRUCTURE OF CUSTOMS DUTIES IN RUSSIAN FEDERATION

Savinova Evgeniya

*candidate of economic sciences,
Associate Professor of Bryansk State University,
Bryansk*

Stepchenko Varvara

*student of Bryansk State University,
Bryansk*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются аспекты статистического изучения объемов таможенных платежей в РФ с расчетом показателей структуры и динамики. Выявляются прогнозные значения объемов таможенных платежей в 2013 году после вступления РФ в ВТО.

ABSTRACT

The article discusses aspects of the statistical study of customs payments in the Russian Federation with the calculation of structure and dynamics. Identifies the forecasted values of amounts of customs payments in 2013, after the entry into force of the Russian Federation to the WTO.

Ключевые слова: таможенные платежи; фискальная функция; бюджет.

Keywords: customs duties; fiscal function; budget.

Экономические интересы государства обеспечиваются в значительной степени эффективностью его фискальной политики. В этом процессе участвуют с одной стороны органы исполнительной власти РФ (ФТС, ФНС и др.), с другой — субъекты налогообложения (юридические и физические лица). Поскольку именно ФТС администрирует значительную часть доходов бюджета РФ следует уделить особое внимание всестороннему изучению объемов и структуры таможенных платежей.

Фискальная функция таможенной службы выполняется за счет взимания таможенных платежей при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации.

Таможенные платежи — таможенная пошлина, налоги, таможенные сборы, сборы за выдачу лицензий, платы и другие платежи, взимаемые в установленном порядке таможенными органами РФ. Таможенные платежи включают различные виды таможенных пошлин, налогов, таможенных сборов, выплат и другие платежи, взимаемые в установленном порядке таможенными органами Российской Федерации [3, п.1/1 ст. 5].

В Российской Федерации в соответствии с ТК ТС приняты и действуют несколько видов таможенных платежей:

1. вывозная таможенная пошлина;
2. ввозная таможенная пошлина;
3. налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного союза;
4. акциз (акцизы), взимаемый (взимаемые) при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного союза;

5. таможенные сборы.

Существуют также компенсационные, специальные и антидемпинговые пошлины, которые установлены в соответствии с международными договорами государств-участников ТС и (или) законодательством государств — членов таможенного союза и взимаются в порядке, предусмотренном ТК ТС для взимания ввозной таможенной пошлины.

Уплата таможенных платежей производится самим декларантом или иным заинтересованным лицом до принятия или одновременно с принятием таможенной декларации в валюте РФ или в иностранных валютах, курсы которых котируются Центральным банком РФ (исключение составляют случаи, когда такой платеж может быть уплачен только в иностранной валюте) [5, с. 33].

Согласно ст. 70 Таможенного кодекса Таможенного Союза, одним из видов таможенных платежей является таможенная пошлина. В РФ согласно статье 11 Налогового кодекса Российской Федерации таможенные пошлины признаны неналоговым доходом бюджета, в то время как в мировой практике они относятся к косвенным налогам.

Таможенная пошлина — это основной вид таможенных платежей, поскольку значительная часть таможенных процедур подразумевают ее взимание.

Таможенная пошлина — обязательный взнос (платеж), взимаемый таможенными органами РФ при ввозе товара на таможенную территорию РФ или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза [4, с. 121].

Основные функции таможенных пошлин:

1. Фискальная — обеспечение поступления средств от взимания таможенных пошлин в доходную часть бюджета страны.

Эта функция относится как к импортным, так и к экспортным пошлинам, поскольку они являются одной из статей государственного бюджета;

2. Протекционистская (защитная) относится к импортным пошлинам, так как с их помощью государство защищает национальных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;

3. Балансировочная связана с экспортными пошлинами, установленными с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых [1, с. 74].

Одной из важнейших задач таможенных органов Российской Федерации, возложенных на них государством, является формирование

доходной части Федерального бюджета посредством взимания полагающихся по закону таможенных платежей при таможенном оформлении участниками.

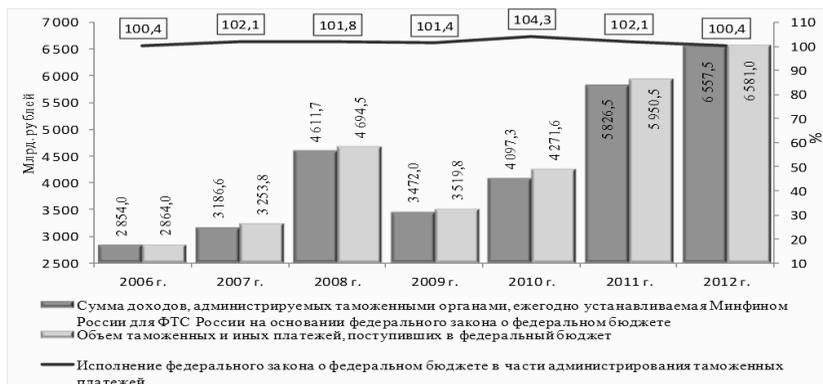


Рисунок 1. Динамика перечислений таможенных платежей в доход федерального бюджета в 2006—2012 годах

Наряду с фискальной, таможенные органы РФ выполняют также функцию контроля ввозимых и вывозимых товаров и транспортных средств. Эта задача в новых экономических условиях стоит как первоочередная для всех таможенных органов страны.

Пополнение доходной части федерального бюджета является одной из основных задач таможенных органов. В 2012 году сумма доходов, учтенная по доходным статьям федерального бюджета от внешнеэкономической деятельности во исполнение Федерального закона от 3 декабря 2012 г. № 247-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов» (без учета авансовых платежей и денежных залогов), составила 6581,0 млрд. рублей или 100,4 % от прогнозируемой суммы, что на 630,5 млн. рублей или на 10,6 % больше по сравнению с 2011 годом [2].

Сбор таможенных платежей обеспечивается таможенными органами за счет эффективно организованного администрирования импорта, в частности — по таким импортным составляющим, как НДС, ввозные таможенные пошлины, акцизы и прочие поступления от внешнеэкономической деятельности.

Наиболее значимое место в структуре таможенных платежей занимают вывозные пошлины (рис. 2), на долю которых в общей совокупности приходится более 60 % (по данным за 2012 год).

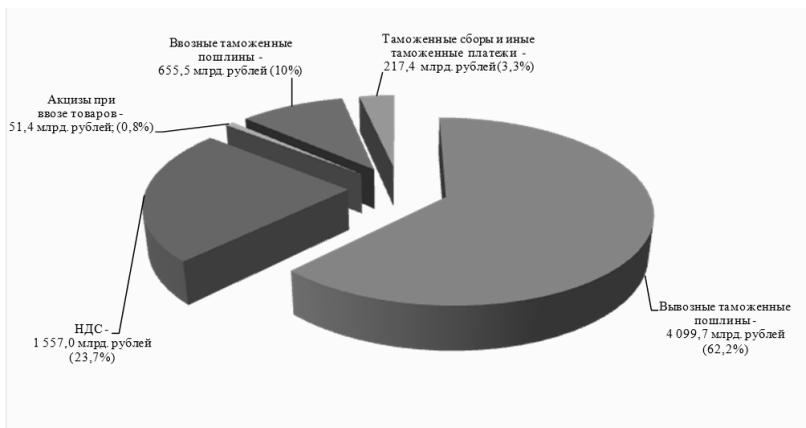


Рисунок 2 Структура таможенных платежей, перечисленных в федеральный бюджет в 2012 году

Таможенные органы выполняют контрольные задания по объему таможенных платежей, возложенные Правительством РФ на Региональные таможенные управления. Анализируя итоги деятельности Федеральной таможенной службы в 2010—2012 годах можно сделать вывод, что плановые показатели объемов поступления таможенных платежей в федеральный бюджет на 2010, 2011 и 2012 годы перевыполнены на 172,3 млрд. руб., 1394,7 млрд. руб. и 1553,7 млрд. руб. соответственно.

Уже сейчас прослеживается снижение ввозных таможенных пошлин в 2012 и первом квартале 2013 года. Согласно отчету Министерства финансов, в связи со вступлением России в ВТО произойдет заметное сокращению доходов казны. В связи со снижением средневзвешенных ставок ввозных таможенных пошлин, доходы федерального бюджета в 2013 г. сократятся на 187,8 млрд. руб., в 2014 г. — на 256,8 млрд. руб., в 2015 г. — на 365,9 млрд. руб. Одновременно произойдет уменьшение средних ставок вывозных таможенных пошлин, что повлечет сокращение доходов федерального бюджета в 2013 г. на 21,8 млрд. руб., в 2014 г. — на 33,5 млрд. руб., в 2015 г. — 47,3 млрд. руб.

Также произойдет уменьшение фиксированной ставки таможенных сборов за таможенные операции при вывозе товаров, что естественным образом приведет к сокращению доходов федерального бюджета. В 2015 г. потери составят 9,3 млрд. руб., в 2014 г. — 10 млрд. руб., в 2015 г. — 10,9 млрд. руб.

Список литературы:

1. Афонин П.Н. Таможенная статистика — Издательский центр «Интермедия». 2013. — 160 с.
2. Ежегодный сборник «Таможенная служба Российской Федерации» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=7995&Itemid=1845 (дата обращения: 18.06.2013).
3. Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе» (с изменениями и дополнениями).
4. Пансков В.Г. Таможенное регулирование внешнеторговой деятельности в России: учебно-методическое пособие / В.Г. Пансков, В.В. Федоткин. — М: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. — 236 с.
5. Романова Е.В. Таможенные платежи / Е.В. Романова. — СПб.: Питер, 2012. — 188 с.

СЕКЦИЯ 13.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ТУРИСТСКОГО БИЗНЕСА

Баранова Ирина Анатольевна

*канд. экон. наук, доцент БГУ,
г. Брянск*

E-mail: dgu.irinabaranova@gmail.com

APPROACHES TO THE MANAGEMENT EFFICIENCY ANALYSIS IN THE SPHERE OF TOURIST BUSINESS

Baranova Irina

*candidate of economic sciences,
Associate Professor of Bryansk State University,
Bryansk*

АННОТАЦИЯ

Данная статья раскрывает роль туризма в мировой экономике. Автор акцентирует внимание на методах анализа эффективности менеджмента в сфере туризма. Выделяются и описываются две основные составляющие эффективности управления: экономическая и социальная. На основе анализа этих двух направлений приводятся рекомендации по повышению продуктивности туристской индустрии.

ABSTRACT

This article opens a tourism role in world economy. The author focuses attention on methods of the analysis of efficiency of management in the tourism sphere. Two main components of management efficiency are allocated and described: economic and social. On the basis of the analysis of these two directions recommendations about increase of efficiency of the tourist industry are provided.

Ключевые слова: эффективность, мировая туристская индустрия, анализ эффективности менеджмента в туризме, туристский продукт, туристские расходы, экономическая выгода

Keywords: efficiency, the world tourist industry, the analysis of efficiency of management in tourism, a tourist product, tourist expenses, an economic benefit

Туризм — это одно из важнейших социально-экономических явлений. Результаты деятельности туристских организаций воздействуют как отдельных лиц, так и на общество в целом. Кроме того, туризм непосредственно влияет на социальную, культурную, образовательную, экономическую сферы жизни государств, а также на их междуна-родно-экономические отношения.

Поскольку роль туризма в жизни общества неуклонно растет, появляется необходимость оценки эффективности функционирования данной сферы, что подразумевает анализ деятельности объектов туристской индустрии, количества туристов, объемов деятельности коммерческих туристских структур и т. п. [1, с. 115].

Главной задачей в анализе системы управления является оценка ее эффективности. Государственное управление сферой туризма постоянно сталкивается с необходимостью определения в рамках разрабатываемых федеральных и региональных программ экономических показателей ожидаемых результатов, а также разработки научно обоснованных социальных индикаторов развития туризма.

Анализ эффективности любого бизнеса означает соотношение результата и целей, а также затрат на достижение поставленных целей. На основе этих факторов производится оценка продуктивности менеджмента в туризме. Эффективность управления туристским бизнесом можно рассмотреть с двух сторон: экономической и социальной. Рассмотрим более подробно данные направления.

Суть экономического управления туризмом заключается в минимизации расходов отрасли. Расходы в туристской сфере определяются в соответствии с определением потребления в туризме. Потребление определяется как стоимость товаров и услуг, необходимых для удовлетворения спроса заказчика. Таким образом, расходы определяются как общая сумма потребительских расходов туриста при подготовке, в ходе его поездки и пребывания в месте назначения. Чтобы более точно посчитать расходы на путешествия, совершаемые во время поездки, следует определить:

1. Частоту поездок. Она показывает, сколько раз человек ездит в путешествия за определенный период времени. Частота поездок определяется как отношение количества поездок к периоду времени.

2. Интенсивность путешествий. При определении этого показателя принимают во внимание не отдельного человека, а все население региона. Интенсивность путешествий показывает, какая часть людей, совершила путешествия в течение года. Интенсивность путешествий это отношение количества туристов к численности населения, выраженное в процентах.

3. Среднюю продолжительность поездок. Этот показатель рассчитывается как отношение общего количества ночевков на число поездок.

Одной из важнейших составляющих определения результативности туризма является расчет и анализ всех статей туристских расходов, которые состоят из предварительных расходов, затрат во время путешествия и по возвращении. Выявление отклонений в процессе анализа является основой для принятия соответствующих управленческих решений. Туристские расходы включают в себя следующие составляющие: комплексный тур, полный пакет услуг на путешествие, расходы на размещение туристов, расходы на питание и напитки, транспортные расходы, спортивные и культурные виды деятельности, расходы на товары, приобретенные для личного потребления, прочие расходы (обмен валюты, страхование, телефонные переговоры и т. д.). Данная классификация является основой для экономического управления международным и внутренним туризмом, а также для повышения его экономической эффективности [3, с. 274].

С точки зрения экономической продуктивности изучение международного и внутреннего туризма является очень важным. Туристы, приезжающие в страну создают приток иностранной валюты, обеспечивающей финансирование строительства новых объектов, стимулируют развитие экономики в данной стране. Важнейшей задачей развитых и развивающихся стран является увеличение вклада туристской индустрии в экономику страны. Чтобы измерить экономическую эффективность туризма следует: определить валовой вклад туризма в экономику страны; рассчитать валовые экономические издержки функционирования туристской индустрии; подсчитать чистый экономический вклад туризма в экономику страны и определить методы повышения величины чистого экономического вклада.

Определение экономической результативности туристской индустрии невозможно без анализа издержек. Туристские издержки можно разделить на две группы: прямые издержки, покрываемые

туристскими фирмами — производителями туристского продукта, и косвенные, компенсирующиеся другими лицами [4, с. 267].

Издержки государства на обслуживание и развитие туристской индустрии являются бюджетными (например, строительство и эксплуатация дорог, транспортное обслуживание и транспортные системы, обеспечение безопасности населения). В целях сокращения издержек проводится определение и исследование источников их образования, а так же разработка рациональных управленческих решений.

Сущность социальной эффективности менеджмента в туристской индустрии состоит в том, что фирма достигает поставленных целей путем воздействия на трудовой потенциал своих сотрудников, повышения продуктивности работы каждого работника, сплоченности коллектива и командной работы, а так же поддержания благоприятного социально-психологического климата в организации. Социальная эффективность туристской индустрии тесно связана с управлением персоналом в данной сфере. Грамотное управление человеческими ресурсами позволяет организации оставаться конкурентоспособной на рынке труда.

Рассматривая суть понятия эффективность управления в сфере туризма важно осознавать, что туризм нельзя сводить только к производству товаров (услуг). Этот вид деятельности определяется не столько характером производимого товара (услуги), сколько особенностями и количеством потребителей туристского продукта. Эффект в туристской индустрии зависит от конечного потребления любого ее продукта, что в большей степени зависит от типа потребителя и в меньшей — от типа продукта.

В настоящее время одним из методов воздействия на туристский бизнес является создание партнерских проектов с государственным финансированием а также внедрение механизмов программно-целевого управления. Государством выделены отдельные показатели эффективности туристской отрасли. Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011—2018 годы)» содержит индикаторы социально-экономической эффективности ее реализации: интегральный общественный, коммерческий, бюджетный эффект (выраженный в рублях); индекс доходности; расчетный срок окупаемости бюджетных инвестиций; период окупаемости частных инвестиций; доля бюджетных ассигнований [2].

Также Программа содержит ряд целевых показателей, в том числе:

- количество граждан РФ и иностранцев, воспользовавшихся услугами коллективных средства размещения;

- площадь номерного фонда коллективных средств размещения;
- уровень финансовых вложений в основной капитал средств размещения;
- количество персонала в коллективных средствах размещения;
- число работников, занятых в туристских фирмах;
- объем платных туристских услуг, оказанных населению.

Указанные показатели отражают сущность экономической и бюджетной эффективности, отдельные аспекты социальной эффективности. При оценке результатов работы туристской отрасли, государство учитывает такие данные как количество лиц, работающих в туристских фирмах, численность лиц, размещенных в коллективных средствах размещения, площадь номерного фонда коллективных средств размещения и т. п.

Для обеспечения эффективности туристских услуг рекомендуется определять потребности и ожидания клиентов, выражать их в измеримых величинах, определять способы сбора необходимой информации и ее использования для удовлетворения потребностей и ожиданий (экспертные оценки, динамика предпочтений в зависимости от сезона и возраста клиента и т. д.).

Можно отметить, что система анализа эффективности в сфере туризма еще не достаточно разработана, отсутствует четкая система критериев оценки ее функционирования. В целях повышения эффективности туристского бизнеса и обеспечения его конкурентоспособности, следует комплексно воздействовать на экономическую и социальную составляющую работы туристской индустрии.

Список литературы:

1. Исмиева Р.Т. Управление эффективностью функционирования организаций туристического бизнеса: дис. канд. эконом. наук. Махачкала, 2011. 233 с.
2. Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011—2018 годы) [Электронный ресурс]: Федеральная целевая программа утв. постановлением Правительства РФ от 2 августа 2011 г. № 644. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс» (дата обращения 8 апреля 2013).
3. Севастьянова К.Д. Методы повышения эффективности менеджмента в сфере туристского бизнеса / К.Д. Севастьянова // Молодой ученый. — 2013. — № 3. — С. 273—275.
4. Темный Ю.В. Экономика туризма. М.: Финансы и статистика, 2010. 410 с.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ СТРУКТУРАМИ

Гасанов Анар Джаваншир оглы

аспирант

*Азербайджанского Государственного Экономического Университета,
г. Баку, Азербайджанская Республика*

E-mail: xazar-baki@rambler.ru

THE PROBLEMS PERFECTION OF MANAGEMENT TECHNOLOGY BY COMMERCIAL STRUCTURES

Gasanov Anar Djavanshir oglu

*post-graduate student, Azerbaijan State Economic University,
s. Baku, Azerbaijan Republic*

АННОТАЦИЯ

В представленных тезисах рассмотрены основные проблемы совершенствования технологии управления коммерческими структурами в условиях современной экономики, выдвинуты предложения и рекомендации в этой области.

ABSTRACT

In presented article problems perfection managements technology by commercial structures under the condition of modern economy are considered , in this field suggestions and recommendations are also given.

Ключевые слова: экономическая интеграция, национальная экономика, макроэкономика, государственная политика, интеграция, инвестиции.

Key words: economic integration, national economy, macro-economy, state policy, integration, investmen

В рамках осуществления радикальной реформы управления экономикой страны, предусмотренной в «Государственной программе социально-экономического развития регионов республики» и утвержденной Президентом Азербайджана И. Алиевым, остро поставлен вопрос о дальнейшем совершенствовании рыночных отношений на всей территории республики. Эффективному выполнению указанных задач

способствует использование современных методов анализа и улучшения всей технологии управления рынком. Эти исследования должны быть направлены на изучение комплексных проблем, ориентированных не только на познание существа изучаемых проблем и соответствующих объектов, но и на создание средств, обеспечивающих управление этими объектами, разрешение имеющихся проблем в области технологии управления рынком и торговлей [4]. В современных условиях важные экономические решения принимаются главным образом руководящими работниками — менеджерами, работающими в компании или фирме, которая функционирует в рамках более крупного бизнеса. Эти решения больше не являются прерогативой индивидуальных предпринимателей, действующих независимо и работающих на себя и самостоятельно. Словом, бизнес стал более организованным. Поэтому систематизированная, целенаправленная работа по решению экономических задач должна учитывать всю цепочку технологии управления рынком, определить все существенные взаимосвязи системы и установить их влияние на поведение всего рынка, а не только его части. Без развития технологии управления затруднено дальнейшее совершенствование управления и повышение эффективности рынка, так как в новых условиях в целом в ряде случаев нельзя оперировать старыми организационными формами, которые не удовлетворяют требованиям рыночных отношений, создают опасность деформации самих задач управления; в сферу хозяйственного управления невозможно переносить закономерности управления техническими системами; создание структуры должно опираться не только на опыт, аналогию, привычные схемы, но и на научные методы организационного проектирования; проектирование технологии управления должно возлагаться на специалистов, владеющих методологией формирования организационных систем. Вместе с тем, несмотря на очевидную актуальность исследования проблем, рассмотренных в настоящем докладе, можно отметить недостаточную разработанность данной темы в отечественной науке. Ведущие в настоящее время научные разработки теоретико-методологических вопросов технологии управления рынком и торговлей носили в основном частный характер, без учета комплексного подхода. Отсутствие системных научных разработок в области технологии управления в условиях рыночной переориентации экономики отрицательно сказывается на решении проблемы повышения эффективности как рынка в целом, так и торговли. Необходимость всестороннего изучения современного состояния технологии управления, потребность в дальнейшей теоретической и практической разработке, а также

выявление особенностей перспективных направлений ее совершенствования обусловили актуальность данной проблемы [2].

В своих работах и отечественные, и зарубежные экономисты рассматривают в основном общие или частные вопросы технологии управления. Редко встречаются работы, отражающие специфику технологии управления рынком и торговлей переходного периода, и практически отсутствуют комплексные исследования проблем технологии управления рыночными процессами. Следует отметить, что технология управления рыночными процессами имеет свою специфику, связанную со сложившимися в этой сфере закономерностями, механизмами. Она несовершенна и нуждается в реформировании в соответствии с задачами рыночного государства. Проблемы совершенствования технологии управления рыночными процессами требуют формирования современных научных подходов и математического аппарата к их решению, обеспечения соответствующего методологического и теоретического сопровождения практических действий.

В результате проведенных исследований в докладе сделаны ряд обобщенных выводов и даны конкретные практические рекомендации, которые заключаются в следующем:

1. В последние годы в науке управления наметилось новое направление, называемое технологией управления, которая формируется как способ применения экономической теории, особенно ее микроэкономического раздела, к практическому решению проблем; как направление для повышения качества управленческих решений; как направление в области определения оптимального уровня соотношения централизации и децентрализации; как направление, связанное с выработкой решений по оптимальному распределению ограниченных ресурсов между конкурирующими субъектами рынка [1].

2. К особенностям технологии управления рынком можно отнести следующие характеристики: технология управления является научно-обоснованной категорией теории управления рынком со своими определенными закономерностями, принципами и правилами; технология управления имеет тройственное направление: производственное (производство товаров и услуг), управленческое (процесс, методы, приемы, способы), рыночное (рынок, торговля, субъект рынка, спрос, предложение); технология управления выступает как циклическое явление, включающее процессы выработки, принятия и реализации управленческих решений, информационные потоки и кругооборот информации; технология управления имеет иерархическую основу, состоящую из различных категорий: цели, системы, структуры,

уровни, звенья и т. д.; технология управления также основывается на определении отношения, включая отношения между системами, субъектами, персоналом и т. д.

3. В методическом плане нами предлагаются следующие направления методов и приемов совершенствования технологии управления: выработка технологии стратегии управления, которая заключается в определении стратегии развития современной фирмы и состоит из стратегических цели, технологии, ресурсов и управления, обеспечивающих достижение стратегических целей; состав управленческой технологии состоит из характеристики подсистем и среды организации, модели взаимодействия между субъектами рынка, модели обслуживания, модели инфраструктуры, модели управления организацией, модели относительно самостоятельных отношений со средой, порядок подчинения; одним из эффективных методов принятия управленческих решений является метод расстановки приоритетов. С использованием данного метода решается целый ряд управленческих задач, связанных с выбором предпочтительных вариантов технологических процессов, системы обслуживания вновь создаваемых товаров и т. д.

4. Важной проблемой технологии управления рынком всегда оставались вопросы централизации и децентрализации, их оптимальное соотношение, взаимосвязь и взаимообусловленность. По нашему мнению, в условиях рыночных отношений не может идти никакого разговора о централизме управления. А в системе технологии управления можно говорить об экономическом централизме в тесной взаимосвязи с децентрализованной системой управления. Для решения данной проблемы в работе предлагается использовать следующие показатели: объем экономической информации, объем технико-экономической информации, объем необходимой информации в соответствии с целевой функцией, показатель уровня соотносительности субъекта и объекта управления и показатель надежности организационной структуры управления [3].

5. После определения нормированной интегрированной силы, принимающей решение, предлагается использовать оптимизированный сетевой график методом «время-стоимость». Оптимизация сетевого графика, в зависимости от полноты решаемых задач, подразделяется на частную и комплексную. Видами частной оптимизации сетевого графика в технологии управления являются минимизация времени выполнения комплекса работ при заданной его стоимости и минимизация стоимости комплекса работ при заданном времени выполнения проекта с использованием коэффициента затрат на ускорение работ.

Список литературы:

1. Джоббер Д., Ланкастер Дж. Продажи и управление продажами. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 499 с.
2. Джонсон М., Маршалл Г. Управление отделом продаж. Планирование, Организация, Контроль. Пер. с англ. — М.: Вильямс, 2005. — 416 с.
3. Спиро Р.Л. и др. Управление продажами. Пер.с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 704 с.
4. Шакаралиев А.Ш. Экономическая политика государства: реальность и перспектива. — Баку: Экономика, 2009. — 415 с.

СЕКЦИЯ 14.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Луданик Марина Валерьевна

*канд. экон. наук, доцент Московского Государственного
Университета имени М.В. Ломоносова,
г. Москва*

E-mail: mv.ludanik@gmail.com

Матвеев Александр Александрович

*студент Московского Государственного
Университета имени М.В. Ломоносова,
г. Москва*

E-mail: sasha_matveev@mail.ru

HUMAN CAPITAL AS A FACTOR IN TECHNOLOGICAL UPGRADING

Ludanik Marina Valeryevna

*candidate of economic sciences,
associate professor of Lomonosov Moscow State University, Moscow*

Matveev Alexander Alexandrovich,

student of Lomonosov Moscow State University, Moscow

АННОТАЦИЯ

В работе рассматривается структурная перестройка современной экономики, в которой на первый план выходят знания и человеческий капитал. Обращается внимание на глубину происходящих в экономике процессов, которые оказывают сильное влияние на другие сферы

общественной жизни: социо-культурную, научную, политическую. Анализируются критерии эффективности вложений в человеческий капитал и способы измерения их отдачи. Затрагивается проблема экономического империализма, который пренебрегает неэкономическими факторами инвестиций в человеческий капитал.

ABSTRACT

The article concerns restructuring of the modern economy, in which human capital becomes one of the most important factors. Attention is drawn to versatility of current economic processes affecting many sides of social life: socio-cultural, scientific, political. There analyzed the criteria for the effectiveness of human capital investments and ways to measure their impact. The problem of economic imperialism neglect noneconomic factors of human capital investment is also addressed by author.

Ключевые слова: человеческий капитал; инвестиции в человеческий капитал; структурная перестройка экономики; корпоративная культура; нематериальные активы; технологическое развитие.

Key words: human capital, investment in human capital, restructuring of the economy, corporate culture, intangible assets, technological development.

Введение.

Историческое развитие экономики характеризуется переходом от экстенсивного способа производства к интенсивному. Если еще несколько веков назад главную роль в ней играла грубая физическая сила, используемая в рутинном сельском хозяйстве или трудоёмком строительстве, то сегодня на первый план выходят информация и технологии. Производительные машины заменили огромные армии работников, уже не требующиеся в таком количестве современной экономике, но даже они не представляют собой большой важности по сравнению с креативной идеей, востребованной обществом. Только она может принести большие дивиденды, выделяя предмет своего воплощения среди множества стандартных товаров.

Такие прогрессивные информационно-технологические фирмы, как “Google” (основана в 1998 г.), основным активом которых является творческая идея, становятся символом современной эпохи. Характерным примером служит также компания “Apple” (основана 1976 г.), зародившаяся в гараже юного Стивена Джобса, а сегодня являющаяся самой известной и дорогой фирмой в мире. На современном этапе её очередные продукты в первые же месяцы продаж сильно теснят аналоги конкурентов, резко выделяясь на их

фоне своей оригинальностью и удобством. Этот успех объясняется творческой задумкой уникальной группы инженеров и дизайнеров, которые представляют собой наивысшую ценность для компании. Если различного рода оборудование имеется на рынке в избытке, то умелого специалиста найти чрезвычайно трудно. Он представляет собой такой редкий ресурс, за который фирмы будут бороться между собой, не жалея никаких средств.

Мы являемся свидетелями очередной структурной перестройки экономики, которая преобразует и все остальные стороны человеческой жизни: на место безвольных рабов древних деспотий как необходимого условия экстенсивного экономического роста приходит свободная личность как основа современного гражданского общества, обеспечивающего наилучшее раскрытие её творческого потенциала, а значит и интенсивного развития технологий. Это отражается как на мировом уровне, сливающимся в единый глобальный рынок со свободным перемещением людей и товаров, так и на отдельном предприятии, где теперь стремятся избавиться от косного формализма, создавая атмосферу непринужденности взаимовыгодного сотрудничества персонала и руководства.

Интеллектуальное богатство представляет собой человеческого капитала, под которым понимаются знания, способности, опытность, новаторство, нешаблонное творческое мышление в экономической деятельности. Его развитие становится важнейшей задачей, решение которой обещает всеобщее благополучие.

Эффективность инвестиций в человеческий капитал.

Инвестиции в человеческий капитал, также как и в любой другой актив, должны быть оправданы, что определяется соотношением их величины с будущими доходами. Для его расчета существуют различные методики. Так например популярна теория управления человеческим капиталом, согласно которой фирма посредством проведения тренингов и стажировок может достигнуть наиболее оптимального уровня квалификации своих работников, способных обеспечить ей максимальную прибыль. Предполагается возможность точного измерения человеческого капитала размером доходных статей компании и его регулирование начальством. Эта идея отражает возросшую роль знаний в современной экономике, которые создают до половины всего валового продукта: повышение эффективности предприятия достигается не путем наращивания основных фондов, а благодаря подготовке персонала.

С точки зрения работника эффективным образованием является такое, которое имеет значительный вклад в его будущую заработную

плату. Данный аспект занимает особое место в теории предложения труда, которая изучает в частности и зависимость между квалификацией рабочей силы и уровнем её доходов на протяжении всей жизни. Таким образом, для анализа долгосрочных последствий получения образования необходимо свести все денежные потоки к сегодняшнему моменту, что называется дисконтированием. Оно позволяет сопоставить текущие расходы и будущие доходы, разница между которыми и представляет собой выгоду или убыток от инвестиций в человеческий капитал. Тогда заработную плату можно выразить следующей формулой: $Y_n = X_0 + R \cdot C_n$, где Y_n — личные доходы при n годах обучения, X_0 — автономные доходы, не зависящие от образования, C_n — величина инвестиций в человеческий капитал за изучаемый период и R — норма отдачи последних, которая изменяется от нуля, говорящем об их относительной неэффективности, до единицы — возможности полностью окупить расходы [1. Т. 1. С. 106].

Уравнение заработной платы позволяет найти внутреннюю норму отдачи инвестиций в человеческий капитал, которая аналогично соответствующему показателю рентабельности основных фондов, является одним из главных критериев экономической эффективности. Если она ниже альтернативных выгод, в качестве которых могут выступать процентный доход от банковских депозитов, дивиденды от прочих капитальных инвестиций, или же просто сумма прямых издержек на обучение, то последние считаются более выгодными. Другими словами, внутренняя норма доходности инвестиций в человеческий капитал играет роль особого регулятора рынка труда, способствующего равносному распределению человеческих ресурсов между различными отраслями экономики [2. 21]

Существуют несколько способов измерения норм отдачи от индивидуальных инвестиций в человеческий капитал: прямое и косвенное. Первое предполагает непосредственное сопоставление доходов и затрат от получения образования. Причем в состав последних, помимо прямых расходов, также включаются и альтернативные. А именно: упущенное время и не полученные в течение него деньги. Второй способ заключается в анализе производственной функции заработков Дж. Минцера, которая отражает зависимость доходов индивида от его квалификации. В функции Дж. Минцера коэффициент при переменной уровня образования равняется норме внутренней отдачи, что значительно упрощает расчеты [3. 10]. Так например, в Соединенных Штатах норма отдачи школьного образования составляет около 50 %, среднего — 20 %, высшего — 10—15 %. Таким образом, существует определенная структура доходов в зависимости

от уровня образования индивида, где выгода последнего равна разнице в заработных платах между ним и человеком, учившимся меньше по времени [3. 19].

Теория человеческого капитала пренебрегает тем, что образование облагораживает человека. Она рассматривает образование исключительно в качестве средства получения дохода. Этим объясняется и неоднозначная предпосылка рационального поведения индивидов при выборе между учебой и банковскими процентами. Необходимо обратить внимание на принципиальную значимость этого положения в современной теории человеческого капитала, одним из создателей которой является американский ученый Г. Беккер, пафосно заявляющий, что всё в жизни можно свести к деньгам. В его терминологии даже рождение детей представляется инвестицией родителей.

Вывод.

Человеческий капитал в современном мире становится главным фактором экономики и инвестиции в него просто необходимы. Они должны осуществляться со всех сторон: самого человека, работодателя, государства. Эта необходимость, к сожалению, еще не осознана большинством, но в будущем неизбежно станет аксиомой успешного бизнеса. Ведь творческий подход, креативная идея, высокая мотивация служат ключевыми составляющими эффективной работы.

Мировая экономика закономерно всему историческому развитию испытывает структурную перестройку, которая отражается на государственном устройстве, социокультурной среде, отношении к человеку как таковому. Он перестает быть средством для эксплуатации и становится подлинной самоцелью, вокруг которой вращается все остальное. Даже высоко технологичные станки не стоят ничего по сравнению с талантливым профессионалом, способным благодаря своей природной интуиции и высококлассному образованию вывести свое предприятие в лидеры.

Список литературы:

1. Боровских Е.А. Эффективность инвестиций в человеческий капитал. Ярославский педагогический вестник — 2012 — № 1 — Том I (Гуманитарные науки), с. 104—108.
2. Максимова В.Ф. Инвестирование в человеческий капитал: учебное пособие, руководство, учебная программа и тесты по дисциплине / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. — М., 2004. — 48 с.
3. Solomon W. Polachek. Earnings Over the Lifecycle: The Mincer Earnings Function and its Application. State University of New York at Binghamton. Discussion paper № 3181, Nov. 2007. — 109 p.

СОВРЕМЕННАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВЕННОГО И КОЛИЧЕСТВЕННОГО СОСТАВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РОССИИ

Панков Виталий Владимирович

*канд. филос. наук, доцент, филиал ЮУрГУ
в г. Златоусте*

E-mail: vit26ali03@yandex.ru

Максимов Сергей Павлович

*канд. техн. наук, доцент, филиал ЮУрГУ
в г. Златоусте*

E-mail: maximovsp@susu.ac.ru

MODERN ASSESSMENT OF QUALITATIVE AND QUANTITATIVE OF A LABOUR RESOURCE OF RUSSIA

Vitaliy Pankov

phD, associate Professor, SUSU, Zlatoust branch

Sergey Maksimov

phD in Technical Sciences, associate Professor, SUSU, Zlatoust branch

АННОТАЦИЯ

Дана оценка количественной составляющей трудовых ресурсов. Показаны возможные пути нейтрализации дефицита рабочей силы и необходимость налаживания тесной интерактивной связи между субъектами рынка труда (профессиональными образовательными учреждениями и предприятиями).

ABSTRACT

This work presents an assessment of quantitative manpower component and shows some possible ways of neutralization of shortage of labor. It says about the need for close interconnection between labor market participants (vocational education institutions and enterprises providing market jobs).

Ключевые слова: трудовые ресурсы, демографический прогноз, трудовой потенциал, диверсификации образования, подготовка кадров, оптимизация.

Keywords: manpower, demographic forecast, labor potential, diversification of education, training, optimization.

Исходя из теории факторов производства, предложенной политэкономии XIX века, и сформулированной Ж.Б. Сэем: труд является одним из важнейших факторов производства. Как выглядит данный фактор в современной России, как можно повысить эффективность использования трудовых ресурсов? Именно этим проблемам посвящена данная статья.

Проблема трудовых ресурсов современной России не является однозначной. Особый отпечаток на состояние трудовых ресурсов накладывает демографическая ситуация. Оценить количественную составляющую трудовых ресурсов позволяют результаты исследований следующих статистических институтов — Федеральной службы государственной статистики (Росстат), Отдела народонаселения ООН и Бюро цenzов США.

В 2010 г. Росстат представил результаты демографического прогноза России до 2030 г. Прогнозная оценка численности населения РФ (в том числе и по поло-возрастным группам) была осуществлена с привлечением данных представленных в отчётах таких организаций как Отдел народонаселения ООН (данные прогноза 2008 г.), Бюро цenzов США (данные прогноза 2007 г.). Прогнозы предполагаемой численности населения РФ в среднесрочной перспективе нельзя назвать утешительными, согласно вышеперечисленным источникам ожидается уменьшение количества граждан РФ, а значит и сокращение рабочей силы (табл. 1) [2, с. 299].

Анализируя тенденции демографической динамики в РФ можно предполагать усиление негативных явлений, оказывающих серьёзное воздействие на социально-экономическое развитие: естественная убыль населения, рост доли людей старшего поколения, сокращение доли экономически активного населения.

Таблица 1.**Перспективные оценки численности населения России,
млн. человек**

Источник	Год		
	2010	2020	2030
Росстат	141,9	141,9	139,4
Отдел народонаселения ООН	142,9	141,0	136,4
Бюро цензов	139,4	132,2	124,1

Вышеперечисленные источники дают прогноз продолжения депопуляции, разница лишь в масштабах (Росстат более оптимистичен). Кроме депопуляции Россия, подобно ведущим европейским странам сталкивается с проблемой старения населения.

Все прогнозы предсказывают к 2030 г. заметные и практически идентичные изменения в возрастном составе населения (табл. 2) [2, с. 298].

Таблица 2.**Возрастная структура населения России в 2010 и 2030 гг., %**

Источник	2010			2030		
	0—14 лет	15—64 лет	От 65 и старше	0—14 лет	15—64 лет	От 65 и старше
Росстат (без миграции)	15,1	72,0	12,9	15,3	65,2	19,5
Росстат	15,1	72,0	12,9	15,2	65,4	19,4
Отдел народонаселения ООН	15,0	72,2	12,8	15,8	65,1	19,1

Доля старшего поколения (в возрасте от 65 лет и старше) возрастёт на 60 %, а значит возрастёт демографическая и социальная нагрузка на сократившееся трудоспособное население. «Старение населения России продолжается, и в 2025 г. доля лиц в возрасте 60 лет и старше достигнет 23 %, т. е. превысит нынешний европейский уровень» [1, с. 23]. Пятая часть населения РФ в 2030 г. будет старше 65 лет.

Тенденция сокращения численности экономически активного населения потенциально снижает возможности экономики России к интенсивному экономическому росту (в современной экономической истории отсутствуют примеры поддержки высоких темпов экономического роста, в условиях депопуляции). Демографические изменения, ожидающие Россию в обозреваемом периоде, приведут к серьёзному сокращению

предложения рабочей силы, что уменьшает динамику экономического роста. Возможно увеличение дефицита рабочей силы. Экономике России необходима адаптация к сложным изменяющимся условиям на рынке труда. Адаптация может осуществляться следующими путями:

1. Рост эффективности экономики в целом, что позволит компенсировать количественное сокращение предложения рабочей силы на рынке труда качественным ростом производительности труда. Но в краткосрочном периоде (в ближайшие 5 лет), сложно ожидать высоких темпов увеличения производительности труда. Предельно высоких темпов роста производительности можно было бы добиться за счёт технологических инноваций, резкого увеличения капиталовооружённости, изменения организации производства. Очевидной является необходимость к осуществлению не только крупных инвестиций в капитал физический, но и в капитал человеческий. К сожалению, для создания условий повышения производительности труда существуют препятствия объективного характера: экономика РФ не преодолела последствий экономического кризиса 2009 года, зависимость экономики РФ от рынка энергоресурсов.

2. Повышение эффективности использования доступных трудовых ресурсов: уменьшение уровня безработицы, повышение доли экономически активного населения (в том числе с использованием резерва лиц пенсионного возраста), интенсификация использования рабочего времени, стимулирование внутренней миграционной мобильности.

3. Компенсирование дефицита рабочей силы с помощью международной трудовой миграции.

Каждый из этих вариантов имеет свои достоинства и недостатки. По нашему мнению наиболее оптимальным является второй вариант, поскольку РФ имеет хорошие возможности для расширения инвестиций в человеческий капитал. Система образования способна внести значительный вклад в решении ряда вопросов. Уровень образования является одной из важнейших качественных характеристик рабочей силы. Количественные показатели данного параметра (согласно переписям 2002, 2010 гг.) указывают на то, что численность людей имеющих высшее образование возрастает (табл. 3) [3, с. 1].

Таблица 3.

Количественные показатели уровня образования

	Млн. человек		На 1000 человек, указавших уровень образования	
	2002 г.	2010 г.	2002 г.	2010 г.
Все население в возрасте 15 лет и более	121,3	121,1		
в том числе:				
население в возрасте 15 лет и более, указавшее уровень образования:	119,9	117,6	1000	1000
– профессиональное образование				
– высшее	19,4	27,5	162	234

По данным ОЭСР 2010 году большая часть взрослых в России имела, по крайней мере, среднее образование («88 %, по сравнению с 74 % в среднем в странах ОЭСР и 56 % в среднем среди стран большой 20-ки»), и высокая доля взрослых имеющих высшее образование («54 %, по сравнению с 31 % в среднем по странам ОЭСР и 26 % в среднем по странам большой 20-ки») [4, с. 1].

Высокие количественные характеристики образованности рабочей силы сочетаются с проблемой качества образования, проявляющейся в таких формах: проблемы трудоустройства по полученным специальностям, отзывы работодателей. Но данные недостатки не являются неискоренимыми. Для повышения эффективности системы образования необходимо установить более тесные связи между производительным сектором и учреждениями образования. Отсутствие у образовательных учреждений чётких представлений об ожиданиях работодателей является ключевой проблемой.

Налаживание интерактивной связи между профессиональными образовательными учреждениями и предприятиями помогло бы решить данную проблему. Предприятия могли бы восполнить недостаток квалифицированной рабочей силы с помощью образовательных учреждений. Причём подготовка кадров может быть организована с учётом требований работодателя. Расширение информационных связей регионального и федерального масштаба позволяет составить более адекватное представление об особенностях региональных рынков труда и образовательных услуг. Собранная и формализованная должным образом информация позволит рационально расходовать бюджетные средства на подготовку кадров, оптимизирует процесс

подготовки специалистов с учётом требований и пожеланий потенциальных работодателей.

Список литературы:

1. Доклад о развитии человеческого потенциала Российской Федерации 2008: Россия перед лицом демографических вызовов. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.undp.ru/documents/NHDR_2008_Rus.pdf (дата обращения: 04.07.2013).
2. Население России 2009: Семнадцатый ежегодный демографический доклад/ отв. ред. А.Г. Вишневский. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://demoscope.ru/weekly/knigi/ns_09/acrobat/glava6.pdf (дата обращения: 04.07.2013).
3. Об итогах всероссийской переписи населения 2010 года. Сообщение Росстата. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2011/0491/perep01.pnp> (дата обращения: 04.07.2013).
4. Education at a Glance: OECD Indicators 2012. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.oecd.org/education/EAG2012-Country-note-Russian-Federation.pdf> (дата обращения: 04.07.2013).

СЕКЦИЯ 15.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА

Горбачева Галина Павловна

старший преподаватель ФГБОУ ВПО «ОГИМ»,

г. Оренбург

E-mail: gorgal69@mail.ru

STATE MECHANISM OF LABOUR MARKET REGULATION

Gorbacheva Galina

senior lecturer of the Orenburg State Institute of Management,

Orenburg

АННОТАЦИЯ

В статье обосновываются теоретические аспекты государственного механизма регулирования рынка труда, предложена классификация основных методов и инструментов государственного регулирования.

ABSTRACT

The academic aspects of state mechanism of labour market regulation are revealed in this article, the classification of principal methods and instruments of state regulation are proposed in this article.

Ключевые слова: государственный механизм регулирования; методы и инструменты регулирования рынка труда.

Keywords: state mechanism of regulation; methods and instruments of labour market regulation.

Регулирование рынка труда представляет сложную систему мер и мероприятий, охватывающих не только сферу занятости, но и все элементы экономической системы общества.

Механизм государственного регулирования по эффективному функционированию рынка труда предполагает реализацию общеэкономических законов, методов и инструментов, которые могут оказать значительное влияние на уровень занятости, а также определить принимаемые на разных уровнях решения, направленные на его стабилизацию. Регулирование рынка труда необходимо рассматривать как совокупность функций управления, которые осуществляют государственные органы власти, с целью сбалансированности спроса и предложения рабочей силы.

Механизм регулирования рынка труда можно рассматривать как подсистему общего механизма регулирования экономической системы в целом, это своего рода «механизм равновесия» [5, с. 42]. Государство инициативно воздействует на рынок труда, на функционирование всех рынков и в целом на экономическую систему. Являясь центральным субъектом-регулятором на российском рынке труда государство, определяет правила регулирования взаимоотношений работников и работодателей. Механизм государственного регулирования в сфере трудовых отношений должен быть прозрачной и открытой системой, обуславливаемой объектами, субъектами и характером взаимосвязей между ними.

Вопрос о степени государственного присутствия на рынке труда сегодня является дискуссионным. Одни российские исследователи считают, что необходимость государственного регулирования регионального рынка труда обусловлена наличием ситуаций и факторов, в которых действие рыночного механизма оказывается неэффективным [1, с. 142; 2, с. 319; 3, с. 217; 7, с. 66], и отмечают, что участие государства в регулировании рынка труда обязательным.

Существует и другая точка зрения: постоянное вмешательство государства в функционирование регионального рынка труда не всегда приводит к положительным результатам. По суждению сторонников этой позиции «российский рынок труда был и остается чрезвычайно зарегулированным. Этот вывод подтверждают интегральные оценки жесткости (гибкости) трудового законодательства, которые разрабатываются и публикуются различными международными организациями (такими как Всемирный банк, Международная Организация Труда и др.). Все они указывают на то, что с правовой точки зрения рынок труда, сформировавшийся в России, относится к наиболее зарегулированным

и ригидным среди всех стран с рыночной экономикой, а возможно, и среди всех стран мира вообще» [4, с. 14].

По мнению автора, наиболее аргументированной, является точка зрения экономистов-исследователей, свидетельствующих о необходимости совмещения государственного регулирования и рыночного саморегулирования рынка труда [8, с. 293; 6, с. 149]. Так как важнейшей задачей государственного регулирования рынка труда является эффективная занятость населения, достигаемая на основе повышения и улучшения уровня и качества жизни, роста конкурентоспособности институциональных единиц рынка труда, стимулирования рационального распределения трудовых ресурсов по видам экономической деятельности, а так же обеспечения гарантий в сфере трудовых отношений. Осуществление данной цели, конечно же, не означает, что государство вмешивается в развитие экономических процессов. Его влияние сосредоточено главным образом на содействии занятости населения, предупреждения или сокращения безработицы через основные государственные механизмы и инструменты регулирования.

На данном этапе развития назрела необходимость в разработке и внедрении такой политики, которая будет направлена именно на увеличение занятости и сокращение безработицы, как в стране, так и в субъектах Российской Федерации, грамотно скоординированная федеральными и региональными органами власти, работодателями, профсоюзами.

Государственный механизм регулирования занятости, по мнению автора статьи, должен включать весь спектр методов и инструментов, используемых органами государственной власти разных уровней для достижения состояния эффективной занятости и обеспечивающих результативное функционирование рынка труда.

В данной статье предложена классификация основных методов и инструментов государственного механизма регулирования рынка труда (рис. 1).

Административные методы базируются на силе государственной власти и содержат меры запрета, разрешения или принуждения (к ним относятся: регулирование демографических и миграционных процессов; лицензирование деятельности предприятий и организаций; создание рабочих мест). Административные методы являются неотъемлемой частью хозяйственной деятельности.

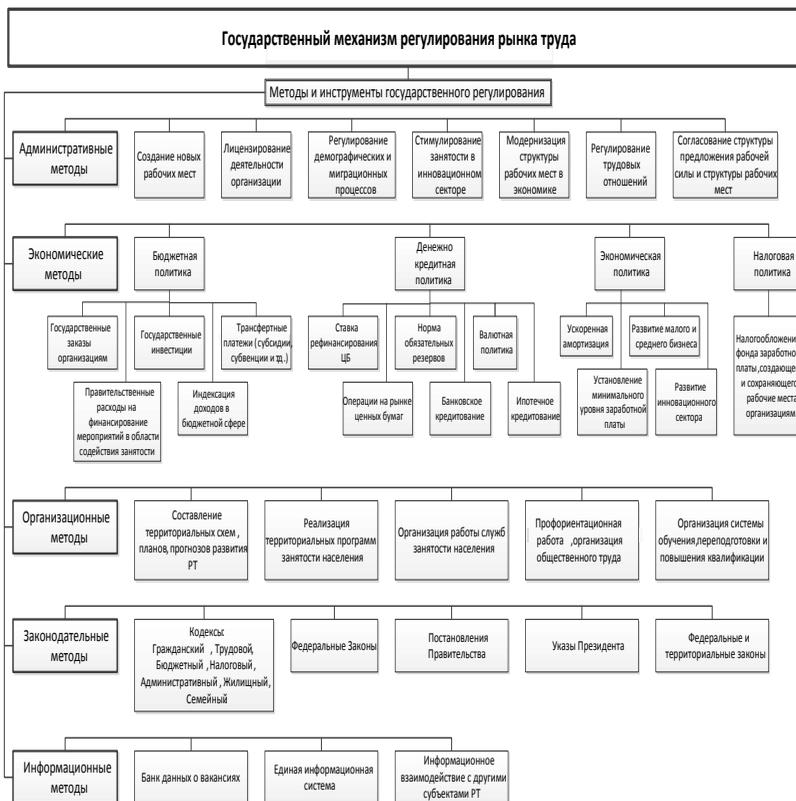


Рисунок 1. Классификация основных методов и инструментов государственного механизма регулирования рынка труда

В свою очередь экономические методы должны создать экономические стимулы у участников рынка труда, и таким образом, скорректировать их поведение для достижения эффективной занятости. Государство, используя такие инструменты, как: налогообложение фонда оплаты труда; предоставление налоговых льгот предприятиям, создающим и сохраняющим рабочие места; правительственные расходы на финансирование мероприятий в области содействия занятости; государственные инвестиции; государственные заказы предприятиям; субсидирование занятости, поощрение самозанятости; дотации, субвенции и субсидии субъектам Федерации и т. д., оказывает непосредственное влияние на вектор развития рынка труда. Эти инструменты носят как прямой, так и косвенный характер.

Воздействуя на рынок труда, они оказывают влияние и на другие рынки (товарные, финансовые, рынки недвижимости и т. д.). Например, финансируя предприятия различных видов экономической деятельности на увеличение производственных мощностей, автоматизацию и механизацию производственного процесса, внедрение новых производственных технологий, природоохранные мероприятия и т. п., государство стимулирует создание рабочих мест в самом хозяйственном секторе. Таким образом, через систему государственного потребления и государственных закупок увеличивает спрос на труд, особенно в тех видах экономической деятельности, которые получают государственные заказы. Государство может увеличивать занятость трудовых ресурсов в экономике страны с помощью инструментов денежно-кредитной и фискальной политики, влияет на повышение деловой активности в обществе.

Организационные методы применяются государством с целью создания социально-экономических условий для всех участников рынка труда. К основным инструментам данной группы можно отнести: составление территориальных схем развития, прогнозирование рынка труда, организация работы служб занятости населения; профориентационная работа и т. д. Разработка и реализация этих инструментов возлагается на органы государственной власти каждого субъекта РФ.

Значительную роль в государственном механизме регулирования рынка труда выполняют законодательные методы. Государственная политика всегда традиционно опирается на законодательство и имеет нормативно-правовое исполнение, так как для эффективного функционирования рынка, конечно же, необходимы законодательные акты, нормы, правила, которые бы регулировали взаимоотношения между субъектами рынка труда, четко устанавливали их права, формировали равные возможности для реализации своих способностей к труду участников рыночных отношений.

Законодательство о рынке труда и занятости Российской Федерации представляет совокупность нормативных актов. Оно основывается, прежде всего, на Конституции Российской Федерации, федеральных законов, иных нормативных и правовых актов Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. С помощью основных инструментов законодательства устанавливаются правовые, экономические, административные, организационные и социальные основы государственной политики содействия занятости населения, в том числе гарантии государства по реализации конституционных прав граждан Российской Федерации на труд и социальную защиту от безработицы.

Указом Президента РФ «О Комплексной программе мер по созданию и сохранению рабочих мест», Постановлением Правительства РФ «О Федеральной целевой программе содействия занятости населения Российской Федерации», другими нормативными актами так же осуществляется правовое регулирование на рынке труда.

Регулирование трудовых отношений, непосредственно связанных с ними отношений в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральными конституционными законами осуществляется нормативными правовыми актами федеральных органов исполнительной власти; уставами, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации; актами органов местного самоуправления и локальными нормативными актами, содержащими нормы трудового права. Законы и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации, содержащие нормы трудового права, не должны противоречить настоящему Кодексу, иным федеральным законам, указам Президента Российской Федерации, постановлениям Правительства Российской Федерации и нормативным правовым актам федеральных органов исполнительной власти.

Эффективное функционирование рынка труда невозможно без создания соответствующих экономических условий, проведения активной политики занятости, разработки и осуществления действенных федеральных и региональных программ содействия занятости населения, программ подготовки и переподготовки высвобождаемых работников и многое др. Существуют нормативные акты, принятые Федеральной службой занятости, находящейся в системе Минтруда России, в том числе акты, разъясняющие применение Закона о занятости. Положение о Федеральной службе занятости обязывает данные органы действовать на основе этого Положения.

В российском законодательстве о занятости населения находятся и международно-правовые акты по данной проблеме, утвержденные Россией. В конвенциях и рекомендациях МОТ уделяется внимание вопросам занятости. Так, Конвенция МОТ № 122 (1964 г.) «О политике в области занятости»; Конвенция и Рекомендация Международной Организацией Труда (1948 г.) «О службе занятости» используются российским законодательством в Законе РФ «О занятости населения в Российской Федерации» при формулировке политики государства в области занятости и других его положений.

Таким образом, нормативно-правовое регулирование рынка труда как в стране в целом, так и субъектов Российской Федерации является социально и экономически значимым. Четкая регламентация правил

поведения на рынке труда является важным условием для эффективного функционирования данного рынка, но не достаточным для достижения состояния эффективной занятости, особенно на региональном уровне. Причина состоит в том, что развитие одной нормативно-правовой базы в субъекте Федерации недостаточно для решения проблем в сфере занятости населения, требуется учитывать сложившуюся ситуацию в сфере занятости с учетом условий и факторов развития региона в сочетании с другими компонентами регионального развития. В субъектах Российской Федерации необходимо разрабатывать схемы (маршрутные карты) территориального развития, и программы комплексного социально-экономического развития экономических территорий, в которых должны решаться проблемы размещения производственных объектов, коммунальной инфраструктуры, экономики и социальной сферы, использования ресурсов различного назначения. Законодательное регулирование региональных рынков труда должно лишь дополнять данные схемы и программы регионального развития. Выбор метода и инструмента государственного механизма для практического использования и решения конкретных задач обусловлен ситуацией, сложившейся в тот или иной период на рынке труда. Законодательная база и экономические программы формируют базу для современного действия другого механизма — рыночного.

Информационный метод, по нашему мнению, является самостоятельным элементом государственного механизма, так как применительно к рынку труда информационное сообщение — это необходимый инструмент процесса организации работы любого института (субъекта). В отличие от других методов рассматриваемого механизма регулирования рынка труда, данный метод имеет цель — оказание воздействия на поведение субъектов данного рынка путем их информирования о конъюнктуре, соотношении спроса и предложения, деловой активности предприятий, рыночной цене труда; наличие необходимой информации о наличии вакансий и резервной рабочей силы; освещение принятых нормативно-правовых актов и других сведений, касающихся рынка труда, федеральных и региональных органов государственной власти. То есть, данный механизм позволяет информировать все институциональные единицы о положении на рынке труда в Российской Федерации или ее субъектах, правах и гарантиях в области занятости населения и защиты от безработицы, обмениваться информацией с другими участниками рынка труда и средств массовой информации.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, следует отметить, что современный государственный механизм регулирования рынка труда представляет собой комплекс административных, экономических, законодательных, информационных, организационных методов. Все методы взаимосвязаны и взаимоподдерживают друг друга. Главное, чтобы содержание этих методов на практике не противоречило друг другу.

Список литературы:

1. Алонкина Л.И. Государственное регулирование занятости населения // Вестник Московского университета МВД РФ. — 2007. — № 6. — С. 141—144.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов. — 4-е изд. — М.: ГУ ВШЭ, 2004. — 495 с.
3. Ильина Л.О. Рынок труда и управление человеческими ресурсами: учебник для вузов. — Ростов н/Д.: Феникс, 2008. — 415 с.
4. Капелюшников Р.И. Трудовой кодекс: изменил ли он поведение предприятия? Препринт WP/2004/03. — М.: ГУ ВШЭ, 2004. — 52 с.
5. Кульман А. Экономические механизмы: учебник для вузов. — М., 1993. — с. 118.
6. Мазин А.Л. Экономика труда: учеб. пособие /А.Л. Мазин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 2007. — 575 с.
7. Некрестьянова С.Я. Роль государства в становлении и дальнейшем развитии рынка труда на общероссийском и региональном уровнях // Кадровик. Кадровый менеджмент. — 2008. — № 7. — С. 65—75.
8. Одегов Ю.Г. Экономика труда: учебник для вузов. В 2 т. Т 2. / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко, Л.С. Бабыкина / под общ. ред. Ю.Г. Одегова. — М.: Альфа-Пресс, 2007. — 921 с.

ЗНАЧЕНИЕ МИГРАЦИИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ

Данилова Светлана Витальевна

*канд.экон.наук, доцент кафедры финансов,
учета и налогового права, НЭПИ (филиал) ТюмГУ,
Нижневартовск*

E-mail: svaprel@yandex.ru

THE IMPORTANCE OF MIGRATION IN THE SOCIO- ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE NORTHERN RUSSIAN TERRITORIES

Danilova Svetlana

*candidate of Economic Sciences, associate Professor of the Department of
Finance, Accounting and Tax Law, Nizhnevartovsk institute of economics
and law, Branch of the Tyumen State University, Nizhnevartovsk*

АННОТАЦИЯ

Цель написания статьи заключается в расширении теоретических знаний и подтверждении значения миграции населения в социально-экономическом развитии северных территорий России.

В статье автор опирается на общенаучные методы исследования: метод системного анализа, статистический метод, а также методы научного наблюдения: группировка, обобщение, выборка.

В результате проведенного исследования выявлено, что и на современном этапе экономического развития северных регионов миграция является одним из доминирующих факторов влияния на развитие социальной и экономической инфраструктуры территорий освоения.

ABSTRACT

The purpose of the article is to extend theoretical knowledge and confirm the importance of migration in the socio-economic development of the northern Russian territories.

The article is based on some general scientific methods of research: the method of system analysis, a statistical method, and the methods of scientific observation: grouping, generalization and sampling.

The author of the article comes to the conclusion that at the present stage of socio-economic development in the northern regions migration is one of the dominant factors influencing the growth of social and economic infrastructure of the development areas.

Ключевые слова: миграция; социальная инфраструктура; ресурсодобывающие территории.

Keywords: migration; social infrastructure; resource territory.

Человек — императив настоящей экономической ситуации. Развитие социальной инфраструктуры в объемах, требующихся современному обществу, принципиально необходимо, так как социальная ответственность позволит решить широкий спектр задач, связанных с повышением качества жизни населения, состояния здоровья, поддержания духовности подрастающего поколения, глубины и доступности образования, сохранения культурного наследия.

Различия в уровнях развития социэкономике между регионами постепенно преодолеваются, решающую роль начинают играть знания, интеллект, здоровье, навыки и таланты, инновационное поведение людей [6, с. 237]. Конечной целью формирования социальной инфраструктуры регионов является достижение наиболее полного удовлетворения потребности населения в услугах (с некоторой дифференциацией в уровнях территориального обслуживания), и прогресс в социальной инфраструктуре происходит только через человека — императив экономики. Формирование сети социальных объектов, улучшение качества предоставляемых социальных услуг является обязательным условием экономического развития регионов [5, с. 27].

На характер и специфику социальной инфраструктуры ресурсодобывающих территорий с начала — середины XX века (в период СССР) влияли в большей степени производственно-экономические, социально-демографические и природно-климатические факторы.

К производственно-экономическим факторам относятся уровень и темпы экономического развития ресурсодобывающих территорий (объем производства продукции, структура отраслей производства, пропорции размещения предприятий этих отраслей по территории); реальные доходы населения (зарплата и выплаты из общественных фондов потребления); обеспеченность предприятий рабочей силой и занятость населения региона; формы и методы организации работ и т. п.

Природно-климатические факторы определяются особенностями природы и климата регионов, их географическим положением [1, с. 18].

Глубокие и достоверные знания о климате необходимы при проектировании социальных объектов, определении пропорций и набора услуг, оказываемых населению в этих районах. Природные условия оказывают значительное влияние на здоровье и самочувствие населения, требуется более частое обращение в лечебно-профилактические учреждения, чем в других районах России. Для поддержания здоровья взрослым и детям необходимо постоянно заниматься спортом и проводить профилактические мероприятия, что требует создания таких социальных объектов, как санатории, центры, реализующие обогащенные кислородом коктейли, услуги барокамер, что позволит значительно улучшить самочувствие населения.

Таблица 1.

Характеристика объектов медицинской инфраструктуры в РФ и ХМАО-Югре [3]

Показатель	1990 г.	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Число больничных коек, тыс.ед.						
- РФ	2037,6	1671,6	1575,4	1373,4	1339,5	1347,1
- ХМАО-Югра	14,2	14,1	14,7	12,8	12,9	12,8
Число больничных коек на 10 000 человек населения						
- РФ	137,4	115	110,9	96,2	93,8	94,2
- ХМАО-Югра	110,9	101,8	100	84,2	83,8	81,9

Социально-демографическими факторами являются численность населения, его социальная и половозрастная структура; формы и плотность расселения; состав семей и их число.

В нефтедобывающих районах в составе населения преобладает молодежь. Поэтому необходимо принимать во внимание рост количества молодых семей, наличие в них детей. В таких регионах, при прочих равных условиях, в расчете на одну тысячу жителей требуется больше, чем в других районах страны, мест в родильных домах, дошкольных учреждениях и общеобразовательных школах.

Молодежь чаще, чем люди старшего возраста, обращается к услугам учреждений культуры и спорта — значит, здесь также нужно строить больше клубов, спортзалов и т. п. [4]. Занятиям в спортивных секциях, повышению оснащенности спортивных площадок, проведению активных спортивных мероприятий для детей младшего и среднего возраста, организации программ по предупреждению правонарушений, в том числе и связанных с употреблением веществ содержащих нарко-, психотропные и алкогольные соединения, уделяется значительное внимание в ХМАО-Югре.

Направления приоритетного развития объектов социальной инфраструктуры, ее формирование зависят от того, каким свободным временем располагает население. Следовательно, при формировании социальной инфраструктуры требуется расставлять приоритеты при решении проблемы рационального использования населением нефтегазодобывающих районов своего свободного времени [1, с. 24]. Это, в свою очередь, предполагает новые формы обслуживания населения, проживающего в опорных и базовых городах, и предоставление ему дополнительных услуг в социальной сфере, например, создание крупных библиотек, кинозалов.

Таблица 2.

Характеристика спортивных объектов в РФ и ХМАО-Югре [3]

Показатель	2000	2005	2010	2011
Число спортивных сооружений (стадионы, площадки, поля, залы, бассейны), шт.				
- РФ	156316	180632	208158	214257
- ХМАО-Югра	1211	1441	1775	1820
Число детских оздоровительных сооружений, шт.				
- РФ	49211	52834	51021	50237
- ХМАО-Югра	183	313	383	387

Особая роль принадлежит социальной инфраструктуре в процессе регулирования миграции населения. Ускоренное создание социальных объектов и их рациональная организация позволяют решать не только проблему снижения экономически нецелесообразной миграции населения, но и проблему закрепления персонала в ранее необжитых и труднодоступных районах Западной Сибири, что является одним из важнейших результатов функционирования социальной инфраструктуры в этом регионе. Степень развития объектов социальной инфраструктуры необходимо рассматривать как важнейший показатель уровня экономического развития ресурсодобывающих территорий, который оказывает существенное влияние на территориальную организацию производства, перераспределение трудовых ресурсов и их использование.

Ресурсодобывающие территории, и в частности, специализирующиеся на нефтедобыче, требуют продуманной политики по подбору и закреплению квалифицированных работников, созданию нормальных условий для их труда и проживания. Целесообразно использовать все возможности, которые позволят закрепить рабочие кадры и устранить необоснованные диспропорции в их размещении, снизить уровень миграции населения. Главным рычагом в решении этой

проблемы является высокий уровень функционирования социальной инфраструктуры.

Основной рост численности населения ХМАО-Югры приходится на период с 1970 года по 1989 год, в этот период население округа увеличилось примерно на 1 млн. человек (с 271 тыс. человек до 1282 тыс. человек). До 1990 года в округе рост населения (около 82 %) происходил в основном за счет миграции. Её темпы были высоки, и валовой миграционный оборот достигал 20 %, но из 100 прибывших человек только 20 оставались в регионе [1, с. 8; 2; 3].

Таблица 3.

Численность населения РФ и ХМАО-Югры, тыс. человек [3]

Показатель	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
РФ	148 274	148 292	146 304	143 236	142 833	142 865	143 056
Естественный прирост	103,9	18	-1 988	-3 068	-403	32	191
Темп роста, %	0,07	0,012	-1,341	-2,097	-0,281	0,022	0,134
ХМАО-Югра	1 280	1 303	1 383	1 468	1521	1537	1561
Естественный прирост	13,2	23	80	85	53	16	24
Темп роста, %	1,031	1,797	6,140	6,146	3,610	1,052	1,561

Правильное определение приоритетов в работе отраслей и экономических районов, в частности, в развитии социальной инфраструктуры северных ресурсодобывающих территорий Западной Сибири, для обеспечения прогрессивных изменений и повышения эффективности всего общественного производства приобретает все большее значение [8, с. 11].

Важнейшим экономическим фактором, влияющим на региональные отличия социальной инфраструктуры, являются денежные доходы населения, которые в значительной мере определяют виды требуемых услуг. По данным социологического исследования о социальной защите и уровне оплаты труда, проведенного на предприятиях, выяснилось, что только 20 % работников считают свою заработную плату достойной, 68% отметили, что уровень их дохода не соответствует их самоотдаче на работе, а 12 % уверены в отсутствии взаимосвязи между их работоспособностью и размером зарплаты [7].

Высокие денежные доходы населения северных районов Западной Сибири предполагают рост расходов на услуги, предоставляемые предприятиями социальной инфраструктуры. Размеры зарплаты основной массы работников по России и ХМАО-Югре представлены в таблице 4 [2; 3].

Таблица 4.**Среднемесячная заработная плата в РФ и ХМАО-Югре,
руб. на 1 чел. [3]**

Показатель	2000 г.	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
РФ	2 223	8 555	18 638	20 952	23 369
ХМАО-Югра	8 492	22 829	38 387	41 315	45 498
Абсолютное отклонение, руб.	-6 269	-14 274	-19 749	-20 363	-22 129
Относительное отклонение, %	-281,95	-166,85	-105,96	-97,19	-94,69

Можно утверждать, что жителям северных ресурсодобывающих территорий необходимо предлагать больший набор социальных инфраструктурных услуг, чем в среднем по России, и данные услуги будут востребованы.

Стимулирование миграции населения, как фактора влияния на социальное и экономическое развитие северных территорий России, позволяет органам местного самоуправления, руководству градообразующих предприятий, создать и обеспечить себя в перспективе достаточно устойчивыми трудовыми ресурсами. Привлечение для проживания в северные районы РФ молодого поколения формирует предпосылки для последующего развития не только хозяйствующих субъектов, но и для формирования объектов культуры, здравоохранения, образования, жилого фонда, строительства дорог, аэропортов, что позволит создать экономико-социальную базу для расширения производственных мощностей самих территорий освоения.

Список литературы:

1. Аверин А.Н. Западная Сибирь: социальная инфраструктура районов освоения. — М.: Советская Россия, 1988. — 122 с.
2. Единый официальный сайт государственных органов. Ханты-Мансийский Автономный Округ-Югра [Электронный ресурс]. — Электронные данные. — Режим доступа. — URL: [http:// www.admhmao.ru](http://www.admhmao.ru) (дата обращения 10.04.2013 г.).
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — Электронные данные. — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 22.05.2013 г.).
4. Планирование социального развития. [Электронный ресурс]. — Электронные данные. — Режим доступа. — URL: <http://www.orelsau.ru> (дата обращения 02.02.2013 г.).
5. Петрова Е.А., Данилова С.В. К вопросу о реализации социальной политики нефтегазодобывающим комплексом северных регионов России // Российское предпринимательство. — № 12 (выпуск 2). — С. 26—32.

6. Регион в социально-экономическом пространстве России: анализ, динамика, механизм управления: монография / Е.Г. Анимца, П.И. Блусь, Е.Б. Дворякина, Н.В. Новикова и др.; Перм. гос. ун-т. — Пермь, 2008. — 376 с.
7. Социологические исследования. Социальное партнерство на предприятиях различных форм собственности [Электронный ресурс]. — Электронные данные. — Режим доступа. — URL: <http://www.rags.ru> (дата обращения 19.06.2013 г.).
8. Филипенко А. Сохранить темпы роста производства и развития социальной сферы // Югра.— 2000. — № 3. — С. 3—11.

ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ СКФО

Дудаева Заира Самсоновна
канд. геогр. наук, доцент СОГУ,
г. Владикавказ
E-mail: dudaevazaira@yandex.ru

GEOGRAPHICAL ASPECTS OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE NORTH-CAUCASIAN FEDERAL DISTRICT

Dudayeva Zaira Samsonovna
candidate of geographical sciences,
associate professor of North-Ossetian State University,
Vladikavkaz

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию состояния и причин территориальной дифференциации в экономическом развитии субъектов СКФО. Для этого рассмотрены ВРП и ВРП на душу населения в динамике по субъектно. Исследование показало резкие диспропорции этих показателей в субъектах округа и сделаны выводы о путях выравнивания территориальных различий в уровне экономического развития изучаемых субъектов.

ABSTRACT

The article is devoted to the status and reasons of territorial differentiation in economic development of the NORTH-CAUCASIAN FEDERAL DISTRICT. Considered the GRP and GRP per capita over the subject. Study showed sharp disparities in these indicators, subjects district and conclusions on ways to align the regional differences in the level of economic development of studied subjects.

Ключевые слова: валовой региональный продукт, субъекты РФ, территориальная дифференциация

Key words: gross regional product, the subjects of the RF, the territorial differentiation.

Для сравнения уровня экономического развития разных регионов и оценки территориальной дифференциации чаще всего используется показатель валового регионального продукта (ВРП) как в абсолютном виде, так и на душу населения. Эти показатели, во-первых, дают, хотя и грубое, представление об эффективности использования капитала; во-вторых, представляют интерес как показатели среднего уровня материального благосостояния, или «уровня жизни», граждан независимо от того, проистекает ли это благосостояние из наличия богатых природных ресурсов или из более высокой эффективности их использования. И в этом заключается их универсальность, что важно для российских регионов, отличающихся значительными различиями в наличии природных богатств.

Анализ таблицы 1 показывает значительный диапазон в показателях ВРП между субъектами СКФО. Так, по душевому ВРП изучаемые субъекты различаются от развитых до слаборазвитых. Показатели Ингушетии в 2010 г

были более чем в 2,6 раз ниже душевого ВРП Ставропольского края, по величине ВРП в 14 раз. Однако следует отметить тенденцию роста, как в объемах ВРП, так и по среднедушевому показателю. Так, в 2004 г. этот разрыв составлял более 3,4 и 19,6 соответственно.

Таблица 1.

Динамика ВРП субъектов СКФО

	Валовой региональный продукт в основных ценах						Место в РФ по произ. ВРП на душу населения, 2010 г.
	Всего, млрд. руб.			На душу населения, тыс. руб.			
	2004	2008	2010	2004	2008	2010	
Ставроп. Край	147,02	275,08	316,9	54,17	101,7	113,7	68
Дагестан	96,86	211,26	285,3	36,81	78,3	95,8	74
Ингушетия	7,53	19,2	21,5	15,49	38,1	52,1	80
КБР	36,85	58,63	76,1	41,15	65,7	88,6	77
КЧР	17,75	35,26	43,3	40,99	82,5	90,4	76
РСО-Алания	31,01	57,87	74,8	44,09	82,4	104,9	70
Чечня	-	65,62	69,7	-	53,6	54,9	79

Регионы России: стат. справ., 2012.

При устойчивом росте во всех субъектах округа наиболее высокие темпы наблюдаются в Ставропольском крае и Дагестане, в последнем 2,9 раза за 2004—2010 гг. С одной стороны, это следствие эффекта низкой базы, но не только. Россия отличается от стран догоняющего развития более сильной выравнивающей политикой государства. Благодаря федеральной поддержке темпы роста многих наименее развитых республик в составе России ближе к динамично развивающимся сильным регионам. Но в структуре ВРП слаборазвитых регионов доминируют нерыночные услуги государства, оказываемые за счет финансовой помощи федерального бюджета, а значит, отсутствует устойчивая основа развития — не будет финансовой помощи, не будет и роста (рис.1) [3. с. 928]. Как следует из рисунка, будучи до 2009 г. в составе ЮФО в национальные образования поступало меньше инвестиции, чем в края и области, что связано не только с вероятными рисками в связи с нестабильностью в первых, но и с отсутствием (ограничением) значительных целевых программ, гарантированных федеральным центром.

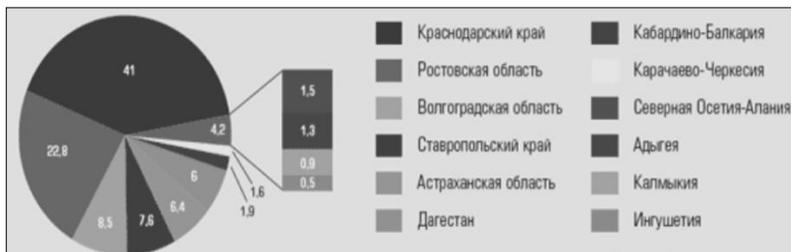


Рисунок 1. Удельный вес регионов в общем объеме инвестиций в основной капитал ЮФО в 2006 г.

На региональное развитие оказывает влияние множество факторов — от региональных (географическое положение, отраслевая структура экономики, институциональные преимущества и барьеры и др.), до глобальных (конъюнктура мировых цен, иностранные инвестиции) и федеральных (выравнивающая политика властей, стратегии крупного российского бизнеса).

Важным показателем уровня и качества социально-экономического развития общества является отраслевая структура ВРП (ВВП). Как правило, для регионов (стран) с высоким уровнем развития в структуре ВРП преобладает третичный сектор (сфера услуг), доля которого превышает 50 % и доходит до 70 %, вторичный сектор (промышленность и строительство) представлен отраслями обрабатывающей промышленности, а доля первичного сектора (сельское хозяйство, добывающая промышленность, лесное хозяйство) невелика [5. с. 52]. Часто в некоторых слаборазвитых регионах в структуре ВРП доля третичного сектора значительна, но это объясняется развитием туризма и торговли (табл. 2) .

Таблица 2.

Отраслевая структура ВРП субъектов СКФО (% , 2010 г.)

Регион	Промышленность	Сельское хозяйство	Строительство	Транспорт	Связь	Торговля	Нерыночные услуги	Другие отрасли
Республика Дагестан	11,3	22,6	12,2	7,6	0,5	22,5	15,0	8,3
Республика Ингушетия	12,0	21,4	8,2	3,0	0,9	14,0	33,0	7,5
Кабардино-Балкарская Республика	12,2	30,6	8,2	2,7	1,3	19,5	13,7	11,8
Карачаево-Черкесская Республика	18,7	19,6	7,7	1,1	2,1	16,0	21,8	13,7
Республика Северная Осетия-Алания	14,1	20,4	9,4	4,7	2,3	17,0	19,9	12,2
Ставропольский край	18,9	16,4	6,9	6,8	4,4	16,6	11,0	19,0
Северокавказский ФО	14,5	21,8	8,7	4,3	1,9	17,6	19,1	12,1

Регионы России: стат. справочник, 2012. (Данные по Чеченской Республике отсутствуют)

Из таблицы 2 следует, что соотношение между отраслями производственной и непроизводственной сфер в целом в округе равномерное. Структура и территориальная организация хозяйства определяют место региона в территориальном разделении труда. Здесь получили развитие агропромышленный, топливно-энергетический, машиностроительный и курортно-рекреационный комплексы. Благоприятные почвенно-климатические условия обуславливают развитие сельского хозяйства, доля которого в ВРП округа составляет 21,8 %, с ним в едином агроиндустриальном энергопроизводственном цикле находится пищевая промышленность. Перестроечные процессы наложили отпечаток на структуру хозяйства, особенно непроизводственной сферы. Большой вес приобрела торговля, куда устремились трудовые ресурсы из отраслей промышленности, не выдержавших конкуренции в рыночных условиях. Так, в 2000 г. удельный вес торговли в ВРП составляла 14,1 %, промышленности 16,6 %, сельского хозяйства 19,0 % (табл.3). В 2010 г. 17,6; 10,2 и 18,4 % соответственно.

Таблица 3.

Отраслевая структура ВРП субъектов СКФО (% , 2000)

Регионы	Производственная сфера	в том числе			Сфера услуг	в том числе		
		Промышленность	сельское хозяйство	строительство		транспорт	связь	торговля
Республика Дагестан	53,3	18,3	26,5	7,9	46,7	5,1	0,7	16,1
Республика Ингушетия	24,4	11,8	3,8	8,4	75,6	0,7	0,5	8,7
Кабардино-Балкарская Республика	56,8	16,8	31,3	8,2	43,2	2,1	1,0	13,0
Карачаево-Черкесская Республика	51,7	18,5	28,0	4,4	48,3	1,4	1,8	14,1
Республика Северная Осетия-Алания	31,1	13,8	8,1	8,5	68,9	3,1	2,6	18,1
Ставропольский край	48,4	20,2	16,1	11,	54,6	8,5	1,5	14,7
Северо-Кавказский округ	44,3	16,6	19,0	8,1	55,7	3,5	1,4	14,1

По материалам Института региональных исследований, 2000.

В субъектах округа также наблюдаются небольшие различия в превалировании отдельных отраслей хозяйства. Во всех субъектах округа велико значение сельского хозяйства, в котором произошел заметный рост (особенно в Ингушетии) и строительной отрасли при спаде производства в промышленности, за исключением Северной Осетии (табл. 2 и 3). В этих же республиках наблюдается преобладание непроеизводственной сферы, но в силу отставания других отраслей. Из отраслей непроеизводственной сферы во всех субъектах заметный рост наблюдается в торговле и транспорте. Особенно заметен рост торговли в Ингушетии, почти в 2 раза по сравнению с 2000 г. Нестабильность социально-политической обстановки привело к спаду развития рекреационной сферы, что нашло отражение в снижении доли непроеизводственной сферы в ВРП регионов округа.

Таким образом, анализ отраслевой структуры экономик республик и края Северокавказского федерального округа показал, что в условиях рынка многие отрасли промышленности не выдержали конкуренцию, и они фактически перестали существовать. Экономика приобрела аграрный характер, на основе которого развивается пищевая промышленность. Экономический спад в республиках был сильнее, чем в крае.

Республики сильно различаются по уровню безработицы, доходам населения, бюджетной обеспеченности. Наиболее благополучные среди республик — Северная Осети и Кабардино-Балкария. В Северной Осетии экономическую устойчивость обеспечивало крупное алкогольное производство, но оно дискредитировано, потеряло рынки сбыта. Кабардино-Балкария опирается на крупную отрасль туризма, альпинизма и зимних видов спорта в Приэльбрусье.

Главные проблемы СКФО связаны с необходимостью обеспечения более высоких темпов развития в целях сокращения отставания от среднероссийского уровня. Необходимо сокращать межрегиональные различия по социально-экономическому развитию в пределах округа. Решение этих проблем требует повышения инвестиционной привлекательности всех субъектов. С этой целью на федеральном уровне была разработана Стратегия развития СКФО, по которому в каждом из субъектов разработаны целевые программы развития.

Список литературы:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Стат. сб. / Росстат. — М., 2012. — 990 с.
2. Регионы России: Социально-экономические показатели. 2004: Стат. сб./Росстат. — М., — 2004. — 991 с.
3. Социальный атлас российских регионов [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://atlas.socpol.ru/index.shtml> (дата обращения 05.07.2013).
4. Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 г. /Интернет-СМИ «Кавказский узел»,2010 г. (дата обращения 3.07.2013).
5. Территориальная дифференциация социально-экономического развития Северокавказского округа. Заира [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=608255> (Дата обращения 7.07.2013).

СОХРАНЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО БАЛАНСА В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЯМАЛО-НЕНЕЦКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА

Матвеев Александр Александрович
студент МГУ имени М.В. Ломоносова,
г. Москва
E-mail: sasha_matveev@mail.ru

Мусаев Расул Абдуллаевич
д-р экон. наук, профессор МГУ имени М.В. Ломоносова,
г. Москва
E-mail: macro.kaf.mgu@mail.ru

PRESERVATION OF THE ECOLOGICAL BALANCE IN THE CONTEXT OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF YAMAL-NENETS AUTONOMOUS DISTRICT

Matveev Alexander Alexandrovich
student of Lomonosov Moscow State University,
Moscow

Musayev Rasul Abdullaevich
doctor of economic sciences,
professor of Lomonosov Moscow State University,
Moscow

АННОТАЦИЯ

В статье на примере Ямало-Ненецкого Автономного округа (ЯНАО) затрагивается проблема экологической устойчивости окружающей среды, подверженной сильному техногенному воздействию. Большое внимание уделено противоречиям экономического развития ЯНАО, которые возникают с одной стороны между отраслями хозяйства, с другой — между ними и экологией. Возможность экосистемы возобновлять собственные ресурсы рассматривается как один из ключевых факторов экологического баланса

ABSTRACT

The article addresses the issue of environmental sustainability on the example of the Yamal-Nenets Autonomous District. Much attention is paid to contradictions of the YNAD economic development that arise on the one hand between the various sectors of the economy, on the other — between the economy and the environment. The opportunity to renew its own ecosystem resources are seen as a key factor in the ecological balance

Ключевые слова: Ямало-Ненецкий Автономный округ; экологический баланс; оленеводство; рыболовство; водные ресурсы; лесные ресурсы; добыча углеводородов

Keywords: Yamal-Nenets Autonomous District, the ecological balance, reindeer, fisheries, water resources, forest resources, production of hydrocarbons

Введение.

Ямало-Ненецкий автономный округ (ЯНАО) является настоящей сокровищницей природных богатств России. В нем сосредоточены колоссальные нефтегазовые, оленеводческие, рыбные, водные, лесные ресурсы, которые служат залогом благополучия россиян. Их бережное использование требует тщательного изучения текущего состояния и перспектив природно-ресурсной базы региона.

Большое значение в данном вопросе имеют возможности экосистемы по возобновлению собственных ресурсов, таких как растительность, пресные воды, леса. Они определяют экологическую устойчивость экосистемы, которая подвергается сильному техногенному воздействию, что особенно актуально в случае с ЯНАО. Чтобы полностью раскрыть его природно-ресурсный потенциал, необходимо обеспечить сбалансированное развитие всех отраслей экономики при охране окружающей среды.

Дефицит оленьих пастбищ в ЯНАО

Оленеводство является одной из важнейших отраслей экономики ЯНАО. Это объясняется суровыми условиями Севера, в которых олени как одни из немногих видов животных способны существовать, обеспечивая коренных жителей и мясом, и шкурами, и лекарственным сырьем [1, с. 37].

Совокупное поголовье оленей в ЯНАО на 1 янв. 2012 г. составляло 678,2 тыс. животных, что равняется численности населения среднего города России. С учетом того, что в ЯНАО по данным переписи на ту же дату проживало всего 540 тыс. человек, то на каждого в среднем приходилось по 1,26 оленя [9, с. 4].

Дать однозначную оценку перспективам оленеводства в ЯНАО невозможно: существует несколько разнонаправленных тенденций, которые с одной стороны способствуют ему, с другой — его сдерживают. Одним из главных стимулов развития данной отрасли является устойчивый рост спроса на мясо оленей и субпродукты его производства. Последние востребованы в фармацевтической промышленности в силу их уникальных лечебных свойств.

Но развитию оленеводства ЯНАО препятствуют естественные природно-экологические ограничения. Чрезмерное разведение оленей привело к острой нехватке пастбищ для их выпаса. В результате питательная ценность последних значительно снизилась, что создает риск голода среди животных [3, с. 142].

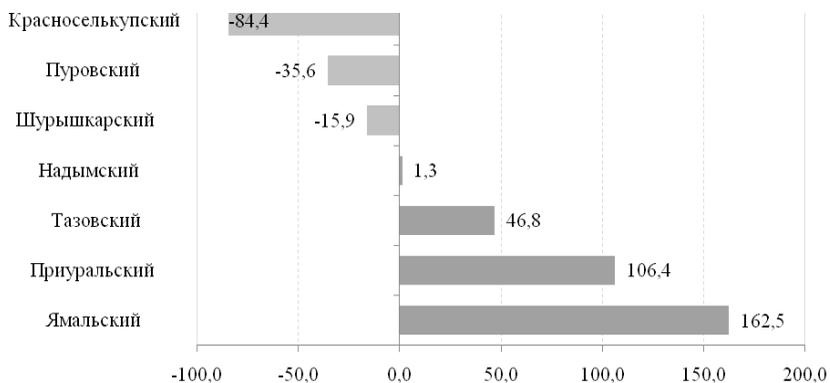


Рисунок 1. Соотношение фактической и оптимальной численности поголовья оленей в районах ЯНАО, % (01.01.2009)

Значительная доля пастбищ ЯНАО подвержена песчаным обнажениям вследствие вытаптывания растительности местными оленями. Как можно видеть на приведенной выше диаграмме [4, с. 34], в 4-х из 7 районов ЯНАО наблюдается превышение числа животных над экологически оптимальным (Ямальский — на 162,5 %, Приуральский — на 106,4 %, Тазовский — 46,8 %, Надымский — 1,3 % районы). Остальные 3 района (Красноселькупский, Пуровский, Шурышкарский) имеют избыток кормовых ресурсов, но он не может компенсировать их дефицита в соседних районах.

Снижение питательной ценности пастбищ ЯНАО усугубляется промышленным освоением его нефтегазовых месторождений, которое причиняет окружающей среде экологические загрязнения. Кроме того,

в результате транспортировки составных частей и механизмов нефтедобывающих станций, и без того сокращающих площади оленеводческих пастбищ, ухудшается почвенный покров [6, с. 3].

Сокращение в ЯНАО числа пастбищ для выпаса оленей сопровождается инертным ростом их поголовья: разобщенные фермеры и сельхозпредприятия не могут согласовать свои действия по сохранению окружающей среды. Если на 1 янв. 2005 г. поголовье оленей в ЯНАО составляло 568 тыс. животных [1, с. 37], то спустя 7 лет, на 1 янв. 2012 г. оно выросло до 678,2 тысяч [9, с. 4]. Это может привести оленеводство ЯНАО к критическому положению в условиях дефицита кормов. Поэтому ученые и призывают власти ЯНАО принять скорые меры по сдерживанию роста поголовья местных оленей [5].

Нарушение воспроизводства рыбных ресурсов ЯНАО

Рыболовство в ЯНАО является не менее распространенным промыслом, чем оленеводство. В нем участвует абсолютное большинство населения региона, для 30-ти % которого (150-ти тыс. чел.) оно служит основным видом деятельности в качестве работы по найму или самозанятости [3, с. 145].

Лучшим видом рыб ЯНАО считается сиговая группа Обского бассейна, которая проводит зимний период в районе Обской губы. Данная область ограничена на Севере устьем реки Се-Яха, на Юге — заморными водами (не обогащенными кислородом), которые двигаются зимой от Васюганской равнины вдоль Оби. Таким образом, на относительно небольшом водном участке длиной от 190 до 290 километров зимой собирается основное количество сиговых рыб, что упрощает их ловлю.

Подобно оленеводческому, в рыболовецком хозяйстве ЯНАО произошел спад производства в конце XX века. Если в 1980-х годах годовой улов рыбы в Ямальском районе составлял в среднем 3000 тыс. тонн, то на сегодня он находится в рамках от 1320-ти до 1840 тыс. тонн. Ученые предполагают, что это вызвано, во-первых, нарушением экосистемного воспроизводства рыбных ресурсов, во-вторых, ухудшением экологической ситуации региона вследствие освоения нефтегазовых месторождений [3, с. 145].

Формально частное рыболовство разрешено только в специально отведенных зонах, которые расположены поблизости от населенных пунктов и путей кочевников. Во многих богатых рыбными ресурсами местностях таких, как Юрацкая, Обская, Гыданская губах, существует запрет на частное рыболовство, но многие ненцы его игнорируют [3, с. 146].

По оценке экспертов только в Ямальском районе каждый год потребляется свыше 780-ти тонн рыбы, в то время как такой же объем поступает на черный рынок. При этом браконьеры стремятся получить рыб ценных видов, численность которых и без того сокращается. За два десятилетия после 1980-ого года количество таких видов сиговых рыб, как пыжьян и пелядь, сократилось в 4-ре раза, чира — в 10 раз [3, с. 146].

Кроме того, как показал пример Бованенковского месторождения, работники нефтяных компаний охотно вылавливают редкие виды рыб мелкочаеистыми сетями, которые захватывают как крупных, так и мелких неполовозрелых особей. Это нарушает воспроизводство рыбы и ведет к исчезновению многих её видов. Начало освоения Новопортовского, Крузенштерского и Тамбейских месторождений без особого правительственного надзора за соблюдением правил рыбной ловли должно окончательно уничтожить сиговые рыбы как биологический вид [3, с. 146].

Загрязнение природных вод ЯНАО

Вода является самым важным и самым экологически уязвимым элементом экосистемы. Несмотря на ошибочное заблуждение о её изобилии и неисчерпаемости на планете всего лишь 2,5 % от мировой водной поверхности относится к пресным водам. Но около 67 % от данного количества хранится в ледниках, а значительная часть остальных 33 % недосыгаема в земле или труднодоступных водоносных скважинах. Таким образом, ресурсы пресной воды представляют собой один из наиболее важных национальных богатств наряду с нефтью, газом и другими полезными ископаемыми [2, с. 17].

Россия обладает колоссальными запасами пресной воды, но, к сожалению, этим пренебрегает, занимая одно из первых мест в мире по темпам её загрязнения. Иллюстрацией к данной проблеме может послужить ЯНАО, уникальные реки и озера, которого уже в течение многих лет подвергаются экологическим загрязнениям. По оценкам ученых, почти вся водная поверхность и даже подземные водные источники региона претерпевают качественные изменения в силу техногенного воздействия [2, с. 18].

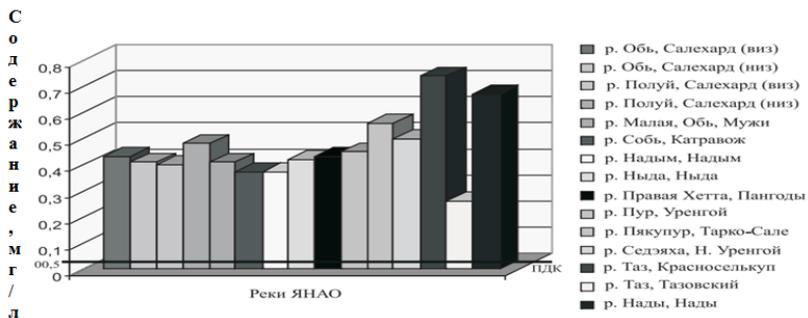


Рисунок 2. Содержание нефтепродуктов в реках ЯНАО, 2008 год, мг/л

На приведенной выше диаграмме [2, с. 18] можно наблюдать, что показатели концентрации вредных веществ во всех изучавшихся специалистами в 2008 году реках и озерах многократно превышали норматив ПДК. Такие высокие уровни загрязнения рек и озер ЯНАО обусловлены сбросом в них вредных веществ местными нефтегазовыми предприятиями.

В связи с принятыми правительством РФ программами по освоению нефтегазовых ресурсов ЯНАО можно предполагать ухудшение экологической ситуации. Чтобы не допустить истощения водных ресурсов ЯНАО экологическими загрязнениями, государство и нефтегазовые компании должны инвестировать большие деньги в строительство очистительных сооружений, установление фильтров, утилизацию отходов [2, с. 24].

Расширение площадей месторождений за счет земель лесного фонда

В ЯНАО находятся уникальные леса, значительная часть которых оставалась неизученной до недавнего времени. Они занимают большую площадь в 31,6 млн. га, совокупное количество древесины которых составляет 1113,9 млн. кубических метров [8, с. 12].

Состояние лесов и развитие лесопромышленного комплекса ЯНАО, подобно многим другим отраслям хозяйства зависят от площади здешних нефтегазовых месторождений. Её увеличение приводит не только к соответствующему сокращению площади лесных массивов, но и к ухудшению их экологии. В качестве примера можно привести Пуровский район ЯНАО, 90,1 % территории которого (9684,4 тыс. га) занимают разрабатываемые нефтегазовые месторож-

дения [7, с. 63]. Таким образом, основная часть земель лесного фонда попадает в экологически неблагоприятную промышленную зону.

Поэтому в связи с планируемым освоением новых газоносных скважин в ЯНАО ученые и предсказывают усиление негативных тенденций в лесном хозяйстве. Правительство может их ослабить путем обеспечения специальных экологических нормативов, направленных на снижение техногенного воздействия на лесные экосистемы. Это предполагает в первую очередь повышение эффективности нефтегазовой инфраструктуры в регионе, которая позволит минимизировать экологический ущерб.

Заключение

ЯНАО имеет огромный природно-ресурсный потенциал, но его раскрытие является непростой задачей. Для того, чтобы одни отрасли экономики не развивались в ущерб другим и не вредили экологии, необходимо активное участие государства. И руководство страны уже приняло ряд законопроектов, таких как «**Стратегия социально-экономического развития ЯНАО до 2020 года**», «Инвестиционные проекты агропромышленного комплекса ЯНАО», «Программы комплексного освоения месторождений полуострова Ямал и прилегающих акваторий», направленных на достижение этой цели.

Список литературы:

1. Бабин Н.А., Сивков Г.С. Состояние и перспективы развития пантового северного оленеводства на Ямале. Вестник Тюменского Государственного Университета. Издательство: Тюменский государственный университет (Тюмень), 2006 — С. 37—43.
2. Бешенцев В.А. Ресурсы и качество природных вод Ямало-Ненецкого Нефтегазодобывающего региона и их использование. Вестник Тюменского государственного университета. ТГУ. — Тюмень: Изд-во Тюменского государственного ун-та. 2011, № 4 — С. 17—28.
3. Богданов В.Д. Социально-экологические условия промышленного освоения полуострова Ямал. Экономика региона. Изд-во: Институт экономики Уральского отделения РАН (Екатеринбург), 2012 — С. 141—150.
4. Крылатых Э.Н. Научный отчет по теме «Состояние и перспективы развития агропродовольственного комплекса российских арктических территорий (на примере ЯНАО)», 2011. Международная энергоэкологическая программа «Энергия Арктики» — С. 68
5. Меньшиков А.В. Тундре исчезает Ягель. Ученые опасаются резкого сокращения самого большого в мире стада оленей. Российская газета. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rg.ru/2012/01/19/reg-urfo/ekologia.html> (дата обращения: 08.07.2013).

6. Партум С.Э., Золотарев И.И. Влияние газовой промышленности на природную среду Ямала. ИнтерЭкспо Гео-Сибирь. Изд-во: Сибирская государственная геодезическая академия (Новосибирск), 2007 — С. 241—244.
7. Стратегия социально-экономического развития ЯНАО до 2020 года. Департамент экономики ЯНАО. 2011. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CDAQFjAA&url=http%3A%2F%2Fnadymregion.ru%2Ffiles%2F1276737378.doc&ei=x896Ub2EDoOp4gT94IGIDA&usg=AFQjCNHZggg4BY5p5AsBOco1gmbLs3Y2PQ&bvm=bv.45645796,d.bGE&cad=rjt> (дата обращения: 07.08.2013).
8. Шарикалов А.Г., Якутин М.В. Динамика лесных экосистем на территориях месторождений углеводородного сырья в подзоне северной тайги Западной Сибири. Интерэкспо ГЕО-Сибирь-2012. VIII Междунар. науч. конгресс: «Дистанционные методы зондирования Земли и фотограмметрия, мониторинг окружающей среды, геоэкология», 2012. — С. 61—66.
9. ЯНАО 2012. Департамент международных и внешнеэкономических связей ЯНАО. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://interyamal.ru/system/ckeditor_assets/attachments/362/_____2012.pdf (дата обращения: 08.07.2013).

**ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ
РЕГРЕССИОННЫХ МОДЕЛЕЙ
ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЭЛАСТИЧНОСТИ СПРОСА
С ЦЕЛЬЮ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
ПРОГРАММ ОРГАНИЗАЦИИ**

Орловцева Оксана Михайловна

*канд. экон. наук, доцент кафедры
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит» КФ ФИНУНИВЕРСИТЕТА,
г. Калуга*

Швецова Светлана Тимофеевна

*канд. пед. наук, декан факультета
«Управления и бизнестехнологий» КФ ФИНУНИВЕРСИТЕТА,
г. Калуга
E-mail: s.shwetsowa2010@yandex.ru*

**POSSIBILITIES OF REGRESSION MODELS APPLICATION
IN PREDICTING THE ELASTICITY OF DEMAND
WITH THE PURPOSE TO OPTIMIZE PRODUCTION
PROGRAMS OF THE ORGANIZATION**

Orlovtseva Oksana

*candidate of economic sciences, associate professor
of the department «Accounting, analysis and audit» Kaluga branch
of the Financial University under the Government of the Russian Federation,
Kaluga*

Shvetsova Svetlana

*candidate of pedagogical sciences, dean of the faculty
of Management and business technology Kaluga branch
of the Financial University under the Government of the Russian Federation,
Kaluga*

АННОТАЦИЯ

Эластичность спроса. Регрессионные модели. Прогнозирование. Оптимизация объема и цены продаж.

ABSTRACT

Elasticity of demand. Regression models. Forecasting. Optimization of the volume and sales prices.

Ключевые слова: Оптимизация производственной программы; экономико-математическое моделирование.

Keywords: Optimization of the production programs; economic-mathematical modeling.

В условиях неопределенности и риска осуществления хозяйственной деятельности, ограниченности отдельных видов производственных ресурсов, снижения платежеспособного спроса покупателей определение прогнозного объема продаж является основой формирования планов финансово-хозяйственной деятельности в части организации процесса производства, сбыта продукции, возможностей расширения рынков сбыта, получения максимальной прибыли.

В современных условиях прогнозирование объема продаж в количественном измерении затрудняется тем, что на его уровень в значительной степени влияют факторы, воздействие которых не поддается (или в наименьшей степени поддается) регулированию со стороны организации: уровень инфляции, уровень доходов населения, маркетинговые действия конкурентов, степень насыщенности рынка, емкость рынка и другие. Одним из возможных инструментов получения количественного выражения объема продаж, характеризующегося относительной точностью является использование критерия эластичности спроса.

В наиболее общем виде эластичность спроса рассматривают как степень изменения спроса при изменении того или иного фактора. Необходимо отметить, что в настоящее время увеличивается спектр факторов, поддающихся количественной оценке измерения степени их влияния на уровень спроса — помимо ценового критерия, который является преобладающим, используют уровень платежеспособного спроса покупателей, уровень затрат, в том числе по отдельным элементам и другое.

Прогнозирование спроса осуществляется с помощью качественных и количественных методов. Для краткосрочных и среднесрочных прогнозов применяются качественные и количественные методы. Среди качественных выделяют следующие методы:

- экспертных оценок;
- оценок уровня продаж, высказанные ведущими торговыми компаниями;

- анкетирование потребителей.

К количественным методам прогнозирования сбыта относят следующие:

- использование коэффициента эластичности спроса;
- метод геометрической прогрессии;
- трендовая модель;
- многофакторные корреляционные и регрессионные модели (в том числе множественной линейной регрессии).

В рамках данной работы особое внимание уделяется регрессионным моделям прогнозирования эластичности спроса, использование которых позволяет отразить особенности экономических переменных и связей между ними; изучить структуры причинных связей между переменными; выявить тренд.

Возможности применения регрессионных моделей при оценке эластичности спроса более наглядно можно представить на практическом примере. В качестве объекта исследования в данной работе рассмотрим организацию, специализирующуюся на производстве кисломолочной продукции: молоко, кефир, творог, йогурт, масло сливочное и другое. Основными в части получения выручки организации являются: молоко, творог.

На начальном этапе проведения исследования необходимы данные за несколько периодов, позволяющие более качественно получить прогнозные значения рассматриваемых показателей (таблица 1).

Таблица 1.

Таблица фактических цен и объемов продаж за 24 месяца молочной продукции, которую производит организация

МОЛОКО					
№ п/п месяца	Х (цена, руб.)	У (ед. прод.)	№ п/п месяца	Х (цена, руб.)	У (ед. прод.)
1	27,18	15050	13	30,23	15247
2	27,00	15184	14	29,75	14348
3	26,87	14993	15	28,14	13963
4	26,65	14010	16	27,42	12727
5	26,13	14985	17	27,12	11626
6	25,74	14585	18	26,89	14848
7	25,12	14877	19	26,67	11924
8	25,37	14694	20	27,97	11846
9	26,21	13988	21	28,12	11975
10	26,67	14050	22	29,74	13084
11	27,38	14873	23	30,47	13762
12	27,62	14321	24	32,97	12372
ТВОРОГ					
1	29,17	10250	13	27,89	5560
2	28,35	10623	14	27,74	5672
3	28,15	10511	15	26,54	5518
4	28,05	9985	16	26,88	5055
5	28,98	9875	17	25,54	5997
6	28,12	9659	18	23,18	5874
7	28,97	9432	19	23,24	5897
8	28,62	9551	20	24,02	5019
9	28,12	9632	21	24,79	5120
10	29,71	10288	22	25,87	5214
11	29,95	9900	23	26,19	5329
12	29,06	10021	24	26,97	6491

На основании приведенных данных был построен тренд изменения объемов продаж продукции (рис. 1) и ее цены (рис. 2).

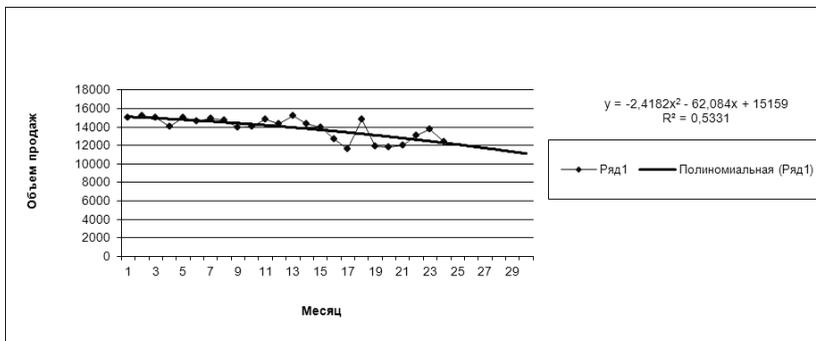


Рисунок 1. Линия тренда объемов продаж молока, ед.

Из приведенного рисунка видно, что в течение следующих 6 месяцев в организации отмечается снижение объемов продаж молока.

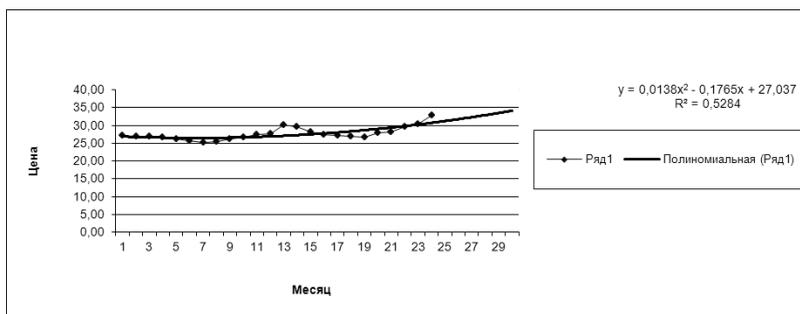


Рисунок 2. Линия тренда цены продажи молока, руб.

При снижении объемов продаж молока отмечается устойчивый рост цены, что отражает определенный уровень эластичности спроса на данный вид продукции. Для определения коэффициента эластичности воспользуемся его формулой $E = \frac{\Delta y}{\Delta x} \cdot \frac{\bar{x}}{\bar{y}}$, где Δy — изменение объемов продаж молока, Δx — изменение цены продаж 1 единицы молока, \bar{y} , \bar{x} — среднее значение соответственно объема продаж и цены за весь период.

Подставив в формулу необходимые данные, получим следующий результат:

$$E_{\text{фактическое}} = \frac{\Delta y}{\Delta x} \cdot \frac{\bar{x}}{\bar{y}} = \frac{-2678}{5,79} \cdot \frac{27,64}{13889} = -0,92,$$

$$E_{\text{прогнозное}} = \frac{\Delta y}{\Delta x} \cdot \frac{\bar{x}}{\bar{y}} = \frac{-3930}{6,98} \cdot \frac{28,65}{13434} = -1,20.$$

Проведенные расчеты показывают, что значение эластичности имеет отрицательный знак, который свидетельствует о следующем: по фактическим данным за 24 месяца 2011—2012 гг. рост цены на 1 % приводит в среднем к снижению спроса на данную продукцию на 0,92 %.

В прогнозном периоде — в первом полугодии 2013 г. — рост цены на 1 % приведет к еще большему снижению в среднем спроса на продукцию — на 1,20 %. Из данного соотношения видно, что темп снижения спроса выше, чем темп роста цены, что говорит о том, что в данном случае цена является одним из факторов, определяющих уровень спроса на молоко.

Для определения значимости выбранной модели была построена модель степенной регрессии. Степенная модель, построенная по фактическим значениям цены и объема продаж молока, имеет вид:

$$y = 53103,60 \cdot x^{-0,41} \quad (R^2 = 0,64), \quad E_{\text{фактическое}} = -0,41$$

Степенная модель, построенная по фактическим значениям с учетом прогнозных значений цены и объема продаж молока, имеет вид:

$$y = 185349,80 \cdot x^{-0,79} \quad (R^2 = 0,43), \quad E_{\text{прогнозное}} = -0,79.$$

Значения коэффициента эластичности (фактическое и прогнозное), полученные при использовании степенных моделей, несмотря на некоторое отличие в числовом измерении, сохраняют динамику показателя, аналогичную при построении линий тренда по объемам молока и ценам его продажи, что подтверждает значимость выбранной модели.

С применением основ математического моделирования рассчитаем оптимальный объем продаж и оптимальную цену продажи молока для данной организации с учетом прогнозного значения коэффициента эластичности.

Функцию цены можно представить в следующем виде:

$$Ц = Ц_{\text{max}} - \Delta Ц \times y,$$

где: C — функция цены;

C_{\max} — цена, при которой количество продаж равно нулю;

ΔC — уменьшение цены на единицу увеличения продаж;

y — объем продаж.

Используя вышеприведенную формулу расчета коэффициента эластичности (по прогнозным данным), можно определить на какую величину необходимо снизить цену продаж, для того, чтобы объем продаж увеличился на 1 единицу продукции. Проведенные расчеты показали, что спрос увеличился бы на 1 единицу при снижении цены на 0,00073 руб.

Применяя функцию цены, подставим данные:

$$C = 28,65 - 0,00073 \cdot y.$$

Чтобы получить функцию выручки от объема продаж, необходимо умножить цену на величину продаж:

$$B = (28,65 - 0,00073 \cdot y) \cdot y = 28,65y - 0,00073y^2.$$

В случае оптимальной цены предельная выручка должна равняться предельным затратам. (Динамика затрат производства молока описывается следующим образом: $z = 12,5y + 70844$).

С математической точки зрения предельные затраты — это первая производная функции затрат. Предельная выручка также будет равна первой производной от функции выручки: $B' = 28,65 - 0,00073 \times 2y$.

Для расчета оптимальной цены приравняем предельную выручку к предельным затратам: $12,5 = 28,65 - 0,00073 \times 2y$, $y = 11062$ ед. В качестве единицы продукции для молока используется упаковка, объемом 1 л.

Зная оптимальное количество продаж, можно рассчитать оптимальную цену продажи: $28,65 - 0,00073 \times 11062 = 20,57$ руб.

Таким образом, относительно продаж молока можно сделать следующие выводы: данный вид продукции характеризуется в прогнозном периоде отрицательным значением коэффициента эластичности. Линия тренда цен и объемов продаж показывает, что в прогнозном периоде организация для получения выручки будет придерживаться политики повышения цен при одновременном снижении объемов продаж (в натуральном выражении). В данном случае необходимо учитывать тот факт, что рынок молока характеризуется достаточной степенью насыщенности, на рынке присутствует значительное число производителей, продукция которых характеризуется более низкими ценами, а качественный состав продукции не имеет существенных различий.

Исходя из вышеизложенного, можно говорить о том, что динамика и соотношение рассматриваемых категорий (объем и цена молока) не приведут к росту объемов выручки, а наоборот, будут способствовать снижению ее объемов, так как при соблюдении такой политики организация потеряет часть потребителей своей продукции. При использовании расчетных значений оптимального объема и оптимальной цены продажи риски связанные с потерей потребителей и недополучением прибыли снижаются, что позволит организации работать на рынке продаваемой продукции в долгосрочном аспекте.

Далее рассмотрим значение коэффициента эластичности для такой продукции как творог. На основании исходных данных за 24 месяца построим линии объемов тренда по объемам продаж (рис. 3) и цены продажи (рис. 4).

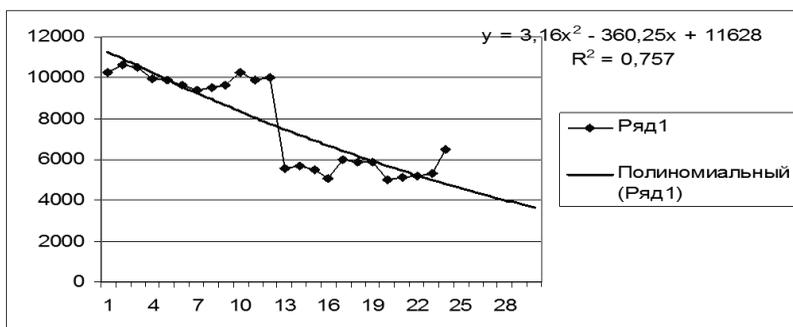


Рисунок 3. Линия тренда объема продаж творога, ед.

Из приведенного рисунка видно, что линия тренда характеризует снижение объемов продаж творога в первом полугодии 2013 г. при одновременном снижении цен на него.

Средний темп снижения объемов продаж в прогнозном периоде составляет 0,8 %, а средний темп снижения цен на творог — 0,4 %. Из приведенных значений видно, что объемы продаж снижаются большими темпами, чем цена на продукцию, что также свидетельствует об относительной эластичности спроса на данную продукцию.

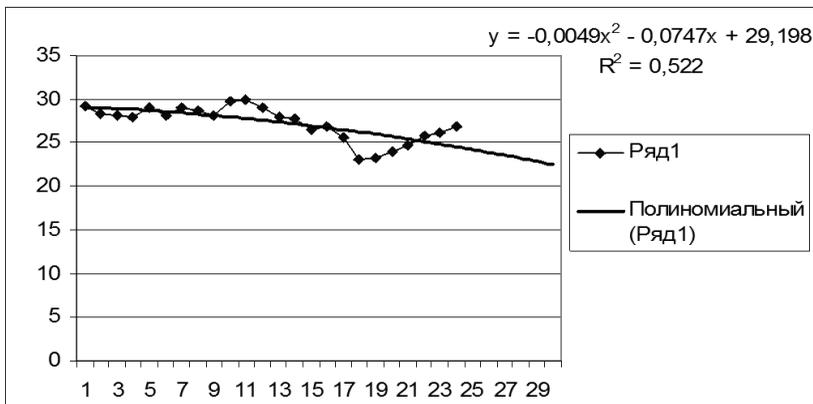


Рисунок 4. Линия тренда цены продажи творога, руб.

Коэффициенты эластичности по фактическим данным и с учетом прогнозных значений имеют следующие значения:

$$E_{\text{фактическое}} = \frac{\Delta y}{\Delta x} \cdot \frac{\bar{x}}{\bar{y}} = \frac{-3309}{-2,2} \cdot \frac{27,25}{7770} = 5,3,$$

$$E_{\text{прогнозное}} = \frac{\Delta y}{\Delta x} \cdot \frac{\bar{x}}{\bar{y}} = \frac{-6585}{-6,62} \cdot \frac{26,49}{7040} = 3,7.$$

Несмотря на снижение данного показателя в прогнозном периоде, рассматриваемая продукция характеризуется достаточно высоким уровнем эластичности спроса, что повышает риск недополучения прибыли при повышении цен на продукцию.

По результатам регрессионного анализа с использованием степенных моделей были получены следующие результаты: степенная модель, построенная по фактическим значениям цены и объема продаж творога, имеет вид:

$$y = 0,07 \cdot x^{3,52} \quad (R^2 = 0,76), \quad E_{\text{фактическое}} = 3,52.$$

Степенная модель, построенная по фактическим значениям с учетом прогнозных значений цены и объема продаж творога, имеет вид:

$$y = 0,23 \cdot x^{3,14} \quad (R^2 = 0,58), \quad E_{\text{прогнозное}} = 3,14.$$

Также как и при оценке результатов регрессионного анализа (по продажам молока) сохраняется динамика показателей, что подтверждает значимость выбранной модели и подтверждает ее.

Используя математические расчеты для получения количественного выражения оптимального объема продаж и оптимальной цены продажи (аналогичные при расчете данных величин по молоку), произведем расчет необходимых значений при продаже творога. По результатам расчетов получим, что оптимальным объемом продажи является объем 2438 ед. (в качестве единицы используется упаковка массой 250 гр.), а оптимальная цена составит 17,50 руб./ед.

Полученные результаты показывают, что оптимальные значения ниже фактических и прогнозных величин (таблица 1, рис. 3, рис. 4). Низкие значения оптимальных во многом обуславливаются высоким уровнем эластичности спроса по творогу.

Таким образом, приведенные расчеты показывают, что в целях оптимизации производственной программы организации необходимо учитывать эластичность спроса на каждый вид продукции, оценивая возможности использования различных видов ценовой политики, наращивания объемов продаж с учетом изменяющегося спроса, обеспечивающей работу организации в долгосрочном аспекте.

Список литературы:

1. Калинина В.Н., Соловьев В.И. Компьютерный практикум по прикладной статистике и основам эконометрики. — М.: Вега-Инфо, 2010. — 140 с.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб./Л.Г. Гиляровская [и др.] — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. — 360 с.
3. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник. — М.: Эксмо, 2007. — 704 с.

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ БЕЗОПАСНОГО
И СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКО-ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ
(НА ПРИМЕРЕ ВОДНЫХ БАССЕЙНОВ УКРАИНЫ)**

Сербов Николай Георгиевич

*канд. географ. наук,
доцент Одесского государственного экологического университета,
г. Одесса, Украина
E-mail: serbov@odeku.edu.ua*

**METHODOLOGICAL APPROACHES TO SAFE
AND BALANCED DEVELOPMENT OF ECONOMIC
AND ECOLOGICAL SYSTEMS (BY THE EXAMPLE
OF WATER BASINS OF UKRAINE)**

Serbov Nikolay

*candidate of geographical sciences,
associate professor of Odessa State Environmental University,
Odessa, Ukraine*

АННОТАЦИЯ

В работе представлено территориальное деление Украины на системы водных бассейнов, а также рассмотрены основные подходы, обеспечивающие безопасное и сбалансированного развития экономико-экологических систем водных бассейнов Украины. Проведена оценка показателей безопасного и сбалансированного развития экономико-экологических систем.

ABSTRACT

In the article there is introduced the territorial division of Ukraine on water basins' systems and briefly reviewed principal approaches which provide safe and balanced development of economic and ecological systems of water basins of Ukraine. Indices analysis of safe and balanced development of economic and ecological systems is conducted.

Ключевые слова: водный бассейн; безопасное и сбалансирование развитие; экономико-экологические системы.

Key words: water basin; safe and balanced development; economic and ecological systems.

Вода в Украине является одним из наиболее ценных и дефицитных ресурсов. На сегодня водные ресурсы Украины составляют едва половину оптимальных потребностей страны. Собственный поверхностный сток в средний по водности год составляет не более $87,3 \text{ км}^3$ (без учета стока р. Дунай). При этом непосредственно на территории страны формируется не более $57,3 \text{ км}^3$ стока, остальной — транзитный сток, формирование которого происходит за пределами Украины [3, 4]. При этом необходимо отметить, что объемы водопотребления в Украине за последние 20 лет выросли примерно в два раза.

Современные условия хозяйствования в стране предопределяют актуальность исследования проблем, связанных с функционированием экономических комплексов, территориально-административных регионов и экономики в целом. Необходимо отметить, что уровень административно-территориального единства любой системы, а также степень развития производительных сил и производственных отношений позволяют осуществить целостное и сбалансированное развитие экономической системы, основу стабильного развития которой, составляет принцип взаимодействия и автономности элементов ее образующих [1].

Формирование системы водных бассейнов, как единых территориально-экономических единиц, на территории Украины должно быть основано с учетом структуры бассейнов крупнейших водных систем (объектов) страны, при этом необходимо учитывать следующие условия [3, 9]:

- территория водного бассейна по возможности должна соответствовать единицам административного деления Украины;
- по возможности территория водного бассейна должна характеризоваться общностью географических и гидрологических характеристик.

Учитывая всё сказанное выше, можно сделать заключение, что водный бассейн представляет собой территорию образованную водными объектами различной физико-географической основы и соответствующими административными образованиями.

Ниже приводится один из вариантов представления территории Украины как совокупности следующих водных бассейнов [3, 11]:

- Северо-Западный Полесский — водный бассейн базируется на территории Волынской, Ровненской областей, занимает площадь $40,2 \text{ тыс. км}^2$ с населением 2188,3 тыс. человек;

- Центральный Полесский — этот водный бассейн базируется на территории Черниговской, Житомирской и Киевской областей, занимает территорию в порядка 90,6 тыс. км² с населением более 6902,4 тыс. человек;
- Северо-Восточный — водный бассейн располагается на территории Сумской, Харьковской и Полтавской областей, занимает территорию в 81,1 тыс. км² с населением 5411,0 тыс. человек;
- Восточный — этот водный бассейн базируется на территории Донецкой и Луганской областей, занимает территорию в 53,2 тыс. км² с населением более 6778,3 тыс. человек;
- Юго-Восточный — этот водный бассейн базируется на территории Днепропетровской и Запорожской областей, занимает территорию порядка 59,1 тыс. км² с населением 5167,2 тыс. человек;
- Центральный — этот водный бассейн базируется на территории Черкасской и Кировоградской областей, занимает площадь в 45,5 тыс. км² с населением 2313 тыс. человек;
- Прикарпатский — этот водный бассейн базируется на территории Тернопольской, Хмельницкой и Винницкой областей, занимает площадь в 60,9 тыс. км² с населением в 4073,5 тыс. человек;
- Карпатский — этот водный бассейн базируется на территории Львовской, Ивано-Франковской и Черновицкой областей, занимает площадь в 43,8 тыс. км² с населением 4834,7 тыс. человек;
- Закарпатский — этот водный бассейн базируется на территории Закарпатской области, занимает площадь в 12,8 тыс. км² с населением 1244,8 тыс. человек;
- Южный — этот водный бассейн базируется на территории Одесской, Николаевской и Херсонской областей, занимает площадь порядка 86,4 тыс. км² с населением более 4673,9 тыс. человек;
- Крымский — этот водный бассейн базируется на территории Автономной Республики Крым, занимает площадь превышающую 27,0 тыс. км² с населением 2345,8 тыс. человек.

Экономический вклад каждого из представленных выше водных бассейнов представлен в табл. 1.

На наш взгляд, представленная схема деления территории Украины в виде совокупности водных бассейнов позволяет наиболее эффективно провести анализ влияния отдельных водных бассейнов на экономико-экологические и социально-бытовые системы территорий, с комплексных позиций определить влияние отдельных водных бассейнов на конкретные виды производственно-хозяйственной деятельности в стране и на состояние природных сфер [1—3].

Таблица 1.

**Интегрированные экономические показатели развития
водных бассейнов [3]**

№ п/п	Наименование водного бассейна	Вклад (в %) в экономику Украины *				
		РП	ПП	СП	ПЛХ	ПРХ
1	Северо-Западный Полесский	2,8	1,5	5,8	14,7	0,4
2	Центральный Полесский	24,8	20,1	11,4	27,8	7,9
3	Северо-Восточный	11,5	12,6	13,6	11,4	2,1
4	Восточный	16,9	18,9	7,5	2,9	4,4
5	Юго-Восточный	15,5	19,9	9,7	1,3	5,2
6	Центральный	3,4	1,8	10,2	4,8	2,8
7	Прикарпатский	4,9	3,1	13,2	9,8	1,2
8	Карпатский	6,5	7,2	8,8	17,4	1,0
9	Закарпатский	1,9	1,6	2,2	5,3	0,2
10	Южный	8,3	10,8	11,4	3,1	22,7
11	Крымский	3,5	2,5	4,3	1,4	52,2

* РП — доля в общем объеме регионального валового продукта; ПП — доля в общем объеме промышленной продукции; СП — доля в общем объеме сельскохозяйственной продукции; ПЛХ — доля в общем объеме продукции лесного хозяйства; ПРХ — доля в общем объеме продукции рыбохозяйственной деятельности и в рыболовстве

Под сбалансированным развитием социо-экономико-экологической системы водных бассейнов необходимо понимать такое её развитие, при котором обеспечивается удовлетворение всех потребностей развивающихся на их территориях производительных сил при сохранении качественных показателей используемых природных и энергетических ресурсов, а также качественных показателей всех природных сфер, при обеспечении социальных потребностей общества. Именно поэтому уже давно настала необходимость с позиций системного анализа социально-экономического и экологического кризиса в Украине, концентрирующего в себе как объективные, так и субъективные факторы экономических преобразований в обществе, издержки и сложности собственно переходного периода этих преобразований, — пересмотра ряда стереотипов в системе «экономика — окружающая среда — социальные проблемы».

Необходимо формирование принципиально новых подходов и взглядов к проблеме «социально-экономическое развитие —

окружающая природная среда». Они должны соответствовать современному этапу социальных отношений, экономических взаимосвязей и технологий, и изменяющейся под их воздействием окружающей природной среды. Это, вероятно, наиболее трудно решаемая проблема, так как прежние постулаты, доктрины и концепции, все еще оказывают свое пагубное влияние на формирование мышления и практические шаги в направлении обеспечения устойчивости и сбалансированности общества и окружающей среды.

Данная задача более чем актуальна для Украины, так как она по времени соответствует активному и весьма противоречивому этапу процесса трансформации государства с демонтажом централизованно управляемой экономической системы на систему рыночного типа.

Осмысление тенденций глубокого экономического и социального кризиса на фоне явно выраженных признаков деградации окружающей природной среды масштабами своими охватывающих как в целом Украину, так и ее отдельные регионы (водные бассейны), дает основание для принципиального вывода о необходимости смены основной парадигмы в области решения проблемы устойчивого социально-экономического и экологически безопасного развития. Последнее должно, в конце концов, определить основные направления стратегии и тактики развития общества и его производительных сил.

Сбалансированность системы природопользования при осуществлении производственной и хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов окажет в свою очередь положительное влияние на экологическую безопасность, в случае если будут проводиться мероприятия по восстановлению количества и качества использованных в производственной и хозяйственной деятельности природных ресурсов; будет разработана и получит практическое применение система нормативов, обеспечивающая сбалансированность использования природных ресурсов и их охраны от негативного воздействия со стороны производственных и хозяйственных объектов.

С этой точки зрения, одним из важнейших факторов, оказывающих влияние на экологически безопасное и сбалансированное развитие экономико-экологической системы водных бассейнов, является эффективная природоохранная деятельность [8, 10], которая на территории водных бассейнов должна развиваться на основе реализации комплексных природоохранных программ, предусматривающие охрану от негативного воздействия со стороны производственных и хозяйственных объектов всех природных сфер.

Актуальность решения задачи безопасного, сбалансированного в экономическом, экологическом и социальном плане развития

экономико-экологической системы водных бассейнов Украины определяется ярко выраженной деградацией природного и ресурсного потенциала ведущего к развитию сложных ситуаций социально-экономического и экологического направления.

В настоящее время выделяют следующие виды регионов Украины [6, 13]: повышенной опасности, умеренной опасности, относительной опасности и безопасные. Очевидно, что указанная выше классификация регионов по уровню опасности требует их дифференциации при развитии соответствующих экономико-экологических систем.

Безопасность и сбалансированность развития указанных выше экономико-экологических систем водных бассейнов состоит из сбалансированного развития экономики, экологии и социальных условий жизни населения.

Развитие экономической составляющей экономико-экологической системы водных бассейнов в основном зависит от состояния финансово-кредитной систем; от инвестиционной и налоговой политики.

Необходимо также отметить, что все составляющие экономико-экологической системы водного бассейна тесно связаны между собой и постоянно оказывают друг на друга влияние результатами своего развития.

Таким образом, под сбалансированностью развития экономико-экологической системы водного бассейна в дальнейшем будем понимать создание и поддержание устойчивого и безопасного развития всех структурных составляющих данной экономико-экологической системы (экономическая, экологическая и социальная) [1, 3, 12].

Главную роль в этом играет экономическая составляющая, так как от ее развития зависит обеспечение необходимыми инвестиционными и финансовыми ресурсами всех составляющих экономико-экологической системы водного бассейна (экономической, экологической и социальной).

Для обеспечения безопасного и сбалансированного развития все трех составляющих экономико-экологической системы большое значение играет оптимальность стратегии их развития.

Рассматривая биосферу как открытую самоуправляющуюся систему, необходимо отметить, что хозяйственная деятельность человека далеко не всегда способствует ее сбережению и прогрессивному развитию.

Основой угрозы глобального экологического кризиса является несовершенство управления обществом материальным производством, несогласованность его организации с законами развития биосферы. При очевидной глобальности экологической проблемы, формы

ее основных проявлений неодинаковы в различных природных и социально-экономических регионах. Важное значение в определении специфики экологически безопасного развития, в различных природных регионах имеют природно-климатические условия (климат, природные ресурсы, природные условия), определяющие в комплексе специфические черты динамики развития природной среды региона.

С этой точки зрения, как уже указывалось выше, в обеспечении сбалансированного и безопасного развития экономико-экологической системы водного бассейна особо важную роль играет развитие природоохранной деятельности.

Эффективная природоохранная деятельность обеспечивает создание благоприятных условий для развития экономической составляющей данной экономико-экологической системы, так как способствует внедрению в производственную и хозяйственную деятельность современных мало отходных и ресурсосберегающих технологий и приемов работы.

Эффективная природоохранная деятельность способствует также улучшению условий существования населения повышению его трудоспособности снижению заболеваемости то есть обеспечивает решение целого ряда социальных проблем, что также благоприятно сказывается на развитие экономической составляющей рассматриваемой системы.

Обеспечение безопасного и сбалансированного развития экономико-экологических систем водных бассейнов основывается на решении следующих задач [3, 7]:

- изучение и анализ имеющихся запасов природных ресурсов, и определение возможности их добычи для использования в производственной и хозяйственной деятельности;
- исследование возможности равноценной замены дефицитных ресурсов;
- разработка энергосберегающих технологий и приемов работы;
- разработка новых источников энергии;
- разработка ресурсосберегающих и малоотходных технологий и приемов работы;
- на основе достижений науки и техники разработка и внедрение в производственную и хозяйственную деятельность технологических приемов работы обеспечивающих снижение выбросов и сбросов вредных веществ в природные сферы;
- разработка методов восстановления качественных показателей природных ресурсов;

- разработка технологий и приемов работы, обеспечивающие вторичное использование отходов производственной и хозяйственной деятельности;
- повышение эффективности использования в производственной и хозяйственной деятельности финансовых, материальных и трудовых ресурсов;
- повышение заинтересованности внутренних и зарубежных инвесторов в инвестировании развития всех составляющих экономико-экологической системы;
- создание благоприятных условий для развития предприятий малого и среднего бизнеса.

На безопасное и сбалансированное развитие экономико-экологических систем водных бассейнов оказывает влияние целый ряд факторов [3, 9]:

- ресурсоемкость производственной и хозяйственной деятельности;
- сбалансированность системы природопользования;
- развитие и эффективность природоохранной деятельности;
- наличие и развитие экологически опасных производств;
- наличие вредных выбросов в атмосферу при осуществлении производственной и хозяйственной деятельности;
- наличие сбросов вредных веществ в водные объекты;
- наличие и развитие природно-заповедных мероприятий;
- применение новаций в природоохранной деятельности;
- экологическая ситуация в морском природопользовании;
- изменение климатических условий.

Ресурсоемкость производственной и хозяйственной деятельности имеет большое значение при осуществлении безопасного и сбалансированного развития экономико-экологических систем водных бассейнов, т. к. объемы природных ресурсов в значительной степени ограничены и, как правило, невозобновляемы. Поэтому для обеспечения положительного влияния на безопасность и сбалансированность развития указанных выше систем данного фактора необходимо осуществлять мероприятия направленные на развитие ресурсосберегающих технологий и приемов производственной и хозяйственной деятельности; на повышение коэффициента использования исходного сырья; на разработку и внедрение технологий, обеспечивающие вторичное использование, образующихся отходов.

Наличие и развитие экологически опасных производств в значительной степени ухудшает безопасность развития экономико-экологических систем водных бассейнов Украины. Для Украины

это имеет существенное значение, т. к. в структуре промышленного производства Украины большой удельный вес занимают экологически опасные производства: химические предприятия, нефтеперерабатывающие производства, атомные электростанции.

На долю экологически опасных производств приходится более 42 % стоимости основных фондов промышленности, более 33 % объемов производства и 21 % работающего в промышленности населения. Отрицательное влияние на безопасность функционирования экологически опасных предприятий в настоящее время усиливается из-за износа их основных производственных фондов, так в химической и нефтехимической промышленности он составляет 55 %, в энергетике более 40 %. Все вышесказанное приводит к росту аварийных ситуаций [2, 3].

Отрицательное влияние на безопасность и сбалансированность развития экономико-экологических систем водных бассейнов, наряду с экологически опасными производствами, оказывают твердые и жидкие отходы, содержащие большое количество вредных веществ. В результате осуществления производственной и хозяйственной деятельности на территории водных бассейнов Украины ежегодно образуется около 730 тыс. тонн токсических твердых отходов, общее же уже накопленное их количество составляет 4,2 млн. тонн, площадь земель занятых этими отходами достигает 135 тыс. гектар [3, 6].

Отрицательное влияние на безопасность и сбалансированность развития экономико-экологических систем водных бассейнов оказывает загрязненность атмосферы вредными веществами. Наибольшее количество вредных веществ в атмосферу поступает от предприятий электроэнергетики, металлургии, предприятий химической и нефтехимической промышленности, от автотранспорта.

Отрицательное влияние на безопасность и сбалансированность развития экономико-экологических систем водных бассейнов оказывает состояние водных объектов. По загрязнению водоемов, рек, прибрежной зоны моря Украина относится к зоне экологической катастрофы.

В водные объекты Украины ежегодно сбрасывается около 20 куб. км. сточных вод, в том числе более 5 куб. км. очищенных недостаточно [3, 10].

В водные объекты ежегодно попадает более 50 млн. тонн вредных веществ, содержащих фтор, формальдегид, фенол, пестициды и другие вредные вещества.

Для повышения безопасности и улучшение сбалансированности развития экономико-экологических систем водных бассейнов

необходима экологизация промышленного производства и хозяйственной деятельности на основе ускоренного и расширенного использования в практической деятельности достижений науки и техники (прежде всего малоотходных технологий и приемов работы, эффективно использующих сырьевые и энергетические ресурсы).

Определенную положительную роль в обеспечении указанной выше безопасности и сбалансированности играют особо охраняемые территории. К таким территориям, прежде всего, относятся различного рода заповедные территории (биосферные заповедники, природные заповедники, национальные природные и ландшафтные парки), охрана которых обеспечена целым комплексом специальных мероприятий, гарантирующих сохранение неизменной экологической ситуации на данной территории.

В настоящее время в Украине насчитывается более 7040 различных по своему статусу (общегосударственных и местных) заповедных территорий общей площадью 2715,4 тыс. гектаров [2, 4].

Заповедные территории общегосударственного значения, как правило, оказывают положительное влияние на экологическую безопасность в общегосударственном масштабе. Заповедные территории местного значения оказывают положительное влияние на экологическую безопасность в данном регионе. Необходимо отметить, что заповедные территории на территории Украины размещены неравномерно. Наименьший объем заповедных территорий приходится на Винницкую, Днепропетровскую, Киевскую, Кировоградскую и Харьковскую области. Наибольший объем заповедных территорий приходится на Закарпатскую, Ивано-Франковскую и Хмельницкую области.

Положительное влияние заповедных территорий на экологическую безопасность состоит в том, что их наличие на данной территории региона обеспечивает снижение негативной нагрузки на природные сферы ввиду действия на их территории соответствующих законодательных и нормативных актов о запрете или ограничении производственной и хозяйственной деятельности.

Перечисленные выше факторы делятся по своему территориальному влиянию на безопасность развития экономико-экологических систем на две группы [6]:

- группа глобальных факторов, которые влияют на безопасность и сбалансированность развития мировой экономико-экологической системы (климатические изменения, изменения уровня мирового океана, направления и силы океанических течений, состава атмосферы и т. д.);

- группа локальных факторов, которые влияют на безопасность и сбалансированность развития экономико-экологических систем отдельных государств или их отдельных регионов (наличие вредных производств, наличие локальных выбросов вредных веществ в природные сферы, высокая ресурсоемкость готовой продукции, разбалансированность производственной и хозяйственной деятельности, малоэффективная природоохранная деятельность, высокая отходоёмкость производственно-хозяйственной деятельности и т. д.).

Безопасность и сбалансированность развития экономико-экологических систем должна оцениваться по таким показателям:

- структура производственной и хозяйственной деятельности;
- темпы изменения объемов производственной и хозяйственной деятельности;
- темпы изменения доходов по каждому виду производственной и хозяйственной деятельности;
- темпы изменения объемов инвестиций в развитие производственных и хозяйственных объектов;
- объемы инвестиций и темпы их изменения в развитие и освоение передовых достижений науки и техники;
- темпы снижения емкостных показателей готовой продукции (энергоёмкость, ёмкость по затратам материальных и денежных средств, ёмкость по сырьевым затратам, ёмкость по возникновению различных отходов, емкостные показатели по поступлению в природные сферы радиоактивных и особо токсичных веществ и т. д.).

Перечисленные выше показатели позволяют получить достаточно полную картину об экономической и экологической ситуации в регионе, об основных направлениях ее изменения. Анализ этих показателей позволяет определить степень безопасности и сбалансированности при развитии экономико-экологических систем страны и выявить основные направления практической деятельности для обеспечения указанной выше безопасности и сбалансированности.

В своей совокупности, перечисленные выше показатели, обеспечивают системный и комплексный анализ состояния безопасности и сбалансированности при развитии экономико-экологических систем.

К числу наиболее актуальных проблем обеспечения безопасного и сбалансированного развития экономико-экологических систем водных бассейнов необходимо отнести следующие [1, 3]:

- проблемы экономического плана;
- экологические проблемы;
- социальные проблемы;

- проблемы бытового характера;
- политические проблемы;
- проблемы юридического и законодательного характера;
- проблемы устойчивости банковской и кредитно-денежной системы;
- проблемы стабильности инвестиционной политики относительно природоохранной деятельности;
- проблемы системы налогообложения.

При разработке и при последующей реализации проектов использования достижений науки и техники в природоохранной деятельности для обеспечения благоприятных условий безопасного и сбалансированного развития экономико-экологических систем необходимо учитывать наличие факторов риска. Источниками рисков в данном случае могут быть: изменчивость экономической и экологической ситуации в стране или в отдельных регионах; нестабильность политической ситуации; появление и развитие аварийных ситуаций; возникновение и развитие катастроф метеорологического характера; появление радиоактивного заражения природных ресурсов; выбросы в природные сферы ядовитых веществ; террористические действия и т. д.

Список литературы:

1. Буркинский Б.В. Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития. /Буркинский Б.В., Харичков С.К., Степанов В.Н. — Одесса: Феникс, 2005. — 575 с.
2. Буркинский Б.В. Инвестирование природоохранной деятельности. /Буркинский Б.В., Ковалева Н.Г., Ковалев В.Г., Степанов В.Н. и др. — Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2002. — 224 с.
3. Ковалев В.Г., Сербов Н.Г., Рекиш А.А. Производственно-хозяйственная и природоохранная деятельность в водных бассейнах Украины. — Одесса: «ПОЛИГРАФ», 2011. — 105 с.
4. Концепция национальной экологической политики Украины на период до 2020 года (17.10.2007 № 880-р), 2007. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/880-2007-p> (дата обращения — 10.04.2013).
5. Лацко Р. Экономические проблемы окружающей среды. — М.: Наука, 2004. — 256 с.
6. Рекиш А.А. Экономические, экологические, социальные основы разработки оценок направления развития экономико-экологических систем. — Одесса: ОДЕКУ, 2010. — 125 с.

7. Сербов Н.Г., Шакирзанова Ж.Р. Экономика гидрометеорологического обеспечения народного хозяйства Украины. — Одесса: ОДЕКУ, 2008. — 123 с.
8. Сербов Н.Г. Экономические основы экологизации производственно-хозяйственной деятельности в водных бассейнах Украины. — Вестник Днепропетровского университета, серия «Экономика», вып. 5(4), том 19, № 10/1, 2011. — С. 63—68.
9. Сербов Н.Г. Экономическая характеристика водного бассейна как объекта природопользования. — Вестник Одесского государственного экологического университета, вып. 13, 2012. — С. 38—43.
10. Сербов Н.Г. Влияние природоохранной деятельности на расходование первичных природных ресурсов в водном бассейне. — Вестник Днепропетровского университета, серия «Экономика», вып. 6(2), том 20, № 10/1, 2012. С. 44—49.
11. Сербов Н.Г. Некоторые подходы к экономико-экологической оценке водных бассейнов как совокупности объектов хозяйствования. — Вестник Одесского Национального политехнического университета, вып. 20, том 16, 2011. — С. 173—178.
12. Сербов Н.Г. Влияние природоохранной деятельности на экономику природопользования на территории водных бассейнов. — Научно-практический журнал «Экономика Крыма», № 3 (40), Симферополь, 2012. — С. 133—136.
13. Степаненко С.Н., Полевой А.Н., Школьный Е.П. и др. Оценка влияния климатических изменений на отрасли экономики Украины: Монография. — Одесса: Экология, 2011. — 696 с.

К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОНЯТИЯ «ТУРИСТИЧЕСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА»

Тетенькина Ольга Леонидовна
аспирант кафедры сервиса и торгового дела,
Вятский государственный университет,
г. Киров
E-mail: tetenkinaol@list.ru

TO THE QUESTION ON CONCEPT DEFINITION «TOURISM ATTRACTIVENESS OF REGION»

Tetenkina Olga
postgraduate of services and trading business department,
Vyatka State University,
Kirov

АННОТАЦИЯ

В статье обобщаются научные определения понятия «туристическая привлекательность»; анализируются научные подходы к его определению, соотношение понятий «туристская» и «туристическая» привлекательность, «туристическая привлекательность» и «туристический потенциал»; представлена авторская точка зрения на определение понятия «туристическая привлекательность региона».

ABSTRACT

In article scientific definitions of concept «tourism attractiveness» are generalized; scientific approaches to this definition, relationship between the concepts «tourist attraction» and «tourism attraction», «tourism attraction» and «tourism potential» are analyzed; author's point of view on definition of concept «tourism attractiveness of region» is presented.

Ключевые слова: туризм; туристическая привлекательность; туристская привлекательность; туристический потенциал; туристическая привлекательность региона.

Keywords: tourism; tourism attraction; tourist attraction; tourist potential; tourism attraction of the region

В последнее десятилетие в России все чаще обсуждаются вопросы повышения конкурентоспособности территории (региона). Особое внимание при этом уделяется сфере туризма: принимаются соответствующие нормативные акты, пишутся программы развития туристско-рекреационных комплексов.

В экономической литературе становится популярным понятие «туристическая привлекательность», однако до настоящего времени не выработан единый подход к определению его сущности как самостоятельной экономической категории. Данное выражение воспринимается как очевидное, а общепринятой профессиональной трактовки данного понятия не существует. В виду чего многочисленные выражения типа «необходимо повысить туристическую привлекательность» или «сравнительно высокая туристическая привлекательность региона», являющиеся в некоторой степени необоснованными и могут трактоваться по-разному.

По мнению большинства авторов, уровень туристической привлекательности обусловлен степенью выраженности природно-климатических или иных конкурентных преимуществ.

В статье Шубаевой В.Г. и Буровой Н.В. отмечается многозначность понятия «привлекательность», в зависимости от субъекта, который ее определяет для себя. Привлекательность может рассматриваться как с точки зрения туриста, так и жителя и инвестора данной территории. Туристическая привлекательность определяется с точки зрения туристов, а ее индикаторами может выступать достаточный объем туристических ресурсов и туристическая инфраструктура региона [3].

Эксперты Всемирного экономического форума, проходившего в Давосе в 2007 году, определили индикаторы туристической привлекательности для страны. Ими могут выступать государственная политика в сфере туризма, национальные особенности, инфраструктура, цена отдыха и т.п. Особенно значимыми являются факторы экологии и безопасности.

Среди общепринятых индикаторов туристической привлекательности региона в Российской Федерации называются такие как: экспорт и импорт услуг по статье «туристские услуги»; количество компаний-туроператоров; число гостиниц и аналогических средств размещения; транспортное сообщение; наличие объектов культурно-исторического значения и показа для туристов; наличие функционирующих курортно-рекреационных комплексов и т.п.

Вообще детальный анализ туристической привлекательности региона является довольно сложным мероприятием, поскольку

необходимо отслеживать динамику нескольких показателей по разным видам экономической деятельности.

Кроме того, как подчеркивает Казанцев Ю.Ю., степень туристической привлекательности территории очень сложно изменить с помощью изъятия каких-либо составляющих этой территории, в виду невозможности нарушения целостности исследуемой территории [1].

Повышение привлекательности региона, как правило, связывают с инструментами маркетинга, мероприятия которого основаны на создании и развитии общественного признания положительного образа данной территории. Таким образом, понятие «туристическая привлекательность» становится тесно связано с понятием «имидж региона».

Чтобы понять суть туристической привлекательности территории, необходимо определить такую экономическую категорию как «туризм».

Феномен и экономический механизм туризма состоит из двух основных компонентов: заинтересованность путешественников (туристов) и характеристика самой территории. Первый компонент формирует туристский спрос, а второй описывает туристическое предложение и включает такие элементы как природные ресурсы, культурные и исторические достопримечательности и памятники.

В общем и целом, можно говорить о том, что туристическое предложение также выражается другим понятием, часто используемым в научной экономической литературе — «туристический потенциал», под которым понимают, как правило, некоторую совокупность условий, возможностей и средств, которая делает возможным формирование туристского продукта и осуществление соответствующих туров [2].

Сложность отождествления понятий «туристическое предложение» и «туристический потенциал» в том, что при оценке туристских ресурсов и инфраструктуры региона, как правило, анализируются существующие и возможные условия формирования предложения. Туристическое предложение в большей степени относится к категории «существующие» ресурсы, а туристический потенциал — к категории «возможности».

Туристическая привлекательность в отличие от туристического потенциала, который является частью предложения, связывает предложение и спрос на рынке туристических продуктов и услуг.

Схематично соотношение понятий «туристическая привлекательность» и «туристический потенциал» представлено на рисунке 1.

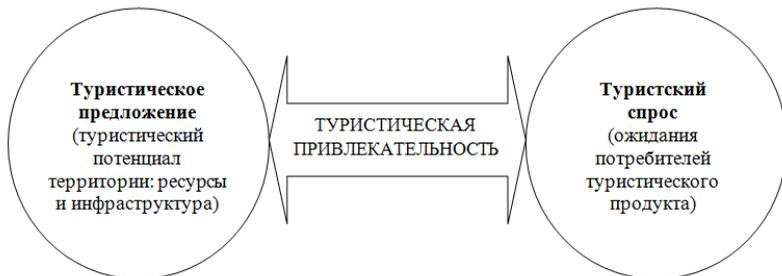


Рисунок 1. Соотношение понятий «туристический потенциал» и «туристическая привлекательность»

В заключение следует обратить внимание на проблему соотношения понятий «туристическая привлекательность» и «туристская привлекательность».

Туристическую и туристскую привлекательность можно назвать одними из основных факторов конкурентоспособности территории (страны, региона, населенного пункта).

Однако понятие «туристская привлекательность» стоит рассматривать как совокупность факторов, способствующих высокой конкурентоспособности территории в борьбе за целевую группу туристов.

Туристическая привлекательность же в большей степени относится непосредственно к понятию «туризм» и может быть рассмотрена как с точки зрения туристов, так и с точки зрения целевой группы инвесторов.

Таким образом, по мнению автора, понятие «туристическая привлекательность» безусловно связано с состоянием туристских ресурсов и уровнем инфраструктуры, поэтому включает в себя оценку туристской привлекательности территории и анализ наличия возможного адекватного туристического предложения.

Но, кроме этого, следует учитывать, что туристическая привлекательность региона зависит и от предпочтений туристов, а значит, предполагает проведение анализа региональных условий и возможностей с точки зрения возникновения туристского спроса.

Список литературы:

1. Казанцев Ю.Ю. Роль маркетинга территории в повышении туристической привлекательности региона // Интерэкспо Гео-Сибирь. — 2012. — Т. 1. — № 3. — С. 65—69.
2. Ширинкин П.С. Туристское ресурсоведение: региональные аспекты (Пермский край): учебно-справочное пособие. Пермь: Пресстайм, 2011. — 323 с.
3. Шубаева В.Г., Бурова Н.В. Индикаторы привлекательности региона как туристской дестинации и маркетинговая стратегия ее развития // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2012. — № 2. — С. 124—128.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

«ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»

Материалы XXVII международной
заочной научно-практической конференции

17 июля 2013 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 23.07.13. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 12,75. Тираж 550 экз.

Издательство «СибАК»
630075, г. Новосибирск, Залесского 5/1, оф. 605
E-mail: mail@sibac.info

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3