



# ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

*Сборник статей по материалам  
XXXVII международной научно-практической  
конференции*

№ 5 (37)  
Май 2014 г.

Издается с февраля 2011 года

Новосибирск  
2014

УДК 33.07  
ББК 65.050  
Э 40

Ответственный редактор: Гулин А.И.

Председатель редакционной коллегии:

**Толстолесова Людмила Анатольевна** — д-р экон. наук, доц., проф. кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета.

Редакционная коллегия:

**Елисеев Дмитрий Викторович** — канд. техн. наук, доцент, бизнес-консультант Академии менеджмента и рынка, ведущий консультант по стратегии и бизнес-процессам, «Консалтинговая фирма «Партнеры и Боровков»;

**Желнова Кристина Владимировна** — канд. экон. наук, асс. Воткинского филиала Удмуртского государственного университета;

**Леонидова Галина Валентиновна** — канд. экон. наук, доц., зав. лабораторией исследований проблем трудового потенциала ФГБУН «Институт социально-экономического развития территорий РАН»;

**Наконечный Дмитрий Иванович** — бизнес-консультант, преподаватель программ MBA Плехановской школы бизнеса “Integral”, Moscow Business School.

**Э 40 Экономика и современный менеджмент: теория и практика /**  
Сб. ст. по материалам XXXVII междунар. науч.-практ. конф.  
№ 5 (37). Новосибирск: Изд. «СибАК», 2014. 228 с.

Учредитель: НП «СибАК»

Сборник статей «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

При перепечатке материалов издания ссылка на сборник статей обязательна.

## **Оглавление**

<b>Секция 1. Банковское и страховое дело</b>	<b>8</b>
АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА Иманкулова Шарафат Абдиманаповна	8
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ Кихаева Екатерина Николаевна Чанышева Венера Ахсановна	14
РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ Толстолесова Людмила Анатольевна Маркова Марина Александровна	20
<b>Секция 2. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит</b>	<b>28</b>
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СУЩНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА Алданиязов Кормембай Назарович	28
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАТИСТИКИ УЧЕТА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА Баймаханова Акмарал Абиласановна Бухарбаева Акмарал Жетибаевна Баймаханова Актolkын Абиласановна	35
УЧЕТ ЗАТРАТ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ АМБУЛАТОРНОЙ КЛИНИКИ Моника Раулинайтис-Грызбэк	43
<b>Секция 3. Вопросы ценообразования в современной экономике</b>	<b>56</b>
СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА УСЛУГИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ Сысова Елена Леонидовна	56

<b>Секция 4. Инновационные подходы в современном менеджменте</b>	<b>64</b>
КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНОВ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ Борисова Елена Владимировна	64
ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВЫСШИМ УЧЕБНЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ Чернова Анна Александровна	74
<b>Секция 5. Маркетинг</b>	<b>80</b>
АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО РЫНКА НА ПРИМЕРЕ ТЕЛЕКАНАЛА «ТНТ-МАГНИТОГОРСК» Лимарева Юлия Анатольевна Лимарев Павел Викторович Хисаметдинов Ильшат Наилевич	80
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В МАРКЕТИНГЕ Руднева Наталья Валентиновна Степанова Федосия Геннадьевна	86
<b>Секция 6. Мировая экономика и международные экономические отношения</b>	<b>91</b>
АСЕАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ИНТЕГРАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА Тимина Кристина Святославовна Хузиятов Тагир Даутович	91
АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ КИТАЙСКОГО ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА Шкляр Татьяна Львовна Чэнь Линь	95
<b>Секция 7. Стратегический менеджмент</b>	<b>100</b>
ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ОТЕЧЕСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ Машевская Оксана Владимировна	100

**Секция 8. Теория управления экономическими системами** **105**

ВЛИЯНИЕ МУЛЬТИГРУППЫ НА СТРАТЕГИЧЕСКОЕ  
РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 105

Ануров Федор Федорович

ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО 110

СТРОЕНИЯ КОРПОРАЦИЙ

МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Арсланова Эльмира Камиловна

Мингалеева Лейсэн Башировна

ОЦЕНКА РОЛИ ТЭК В СТРУКТУРЕ РОССИЙСКОЙ 116

ЭКОНОМИКИ И ФОРМИРОВАНИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТИ

Зильберштейн Олег Борухович

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ГЛОБАЛЬНОГО 123

ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Кузнецов Борис Леонидович

Кузнецова Светлана Борисовна

**Секция 9. Управление и развитие персонала** **129**

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ 129

ПЕРСОНАЛА В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ

И МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ В СОВРЕМЕННОЙ

РОССИИ

Руднева Наталья Валентиновна

Герасимов Владислав Олегович

Юдин Дмитрий Евгеньевич

КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ 134

РАЗВИТИЕМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

ПЕРСОНАЛА

Судакова Екатерина Сергеевна

ТИМБИЛДИНГ И ЕГО ВЛИЯНИЕ 138

НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

Шкляр Татьяна Львовна

Агапкин Артем Олегович

**Секция 10. Управление проектами** **144**

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ 144

В РОССИИ

Агеева Екатерина Павловна

КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ В ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ Клейменова Анна Валерьевна	149
СОЗДАНИЕ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ Четошникова Любовь Александровна	156
<b>Секция 11. Финансы и налоговая политика</b>	<b>162</b>
ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ Горяшина Дарья Евгеньевна Колесникова Вероника Валерьевна Жабыко Людмила Ливерьевна	162
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ, ПРОБЛЕМА ЕГО СБАЛАНСИРОВАННОСТИ Колесникова Вероника Валерьевна Горяшина Дарья Евгеньевна Жабыко Людмила Ливерьевна	167
РЕГИОНАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА Корень Андрей Владимирович Нефедьева Анастасия Сергеевна	172
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОШЕННИЧЕСТВА В СФЕРЕ ФИНАНСОВ Маргарян Яна Артуриковна Овчинникова Наталья Геннадьевна Жабыко Людмила Ливерьевна	177
ПРИНЦИПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОГРАММНОГО БЮДЖЕТА Смоляр Марина Яковлевна	182

**Секция 12. Экономика труда и управление персоналом** **188**

- ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРОБЛЕМ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ  
СЛУЖАЩИХ В РОССИИ 188  
Руднева Наталья Валентиновна  
Герасимов Владислав Олегович  
Юдин Дмитрий Евгеньевич

**Секция 13. Экономические аспекты  
регионального развития** **193**

- РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ  
СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
ПРИМОРСКОГО КРАЯ 193  
Анискевич Надежда Викторовна
- МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ В ИЕРАРХИИ  
УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ  
РАЗВИТИЕМ РОССИИ 200  
Афонин Сергей Николаевич
- АНАЛИЗ ИНТЕНСИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ  
ТЕРРИТОРИИ И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ  
ИСТОРИЧЕСКОГО ЦЕНТРА ГОРОДА КИРОВА 205  
Виноградова Юлия Вячеславовна  
Шильдт Лилия Абулаисовна
- ПОВЫШЕНИЕ КОМФОРТА И БЕЗОПАСНОСТИ  
ГОРОДСКОГО ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА  
Г. КРАСНОЯРСКА 212  
Хегай Юрий Александрович  
Бобровский Григорий Викторович  
Рындина Ксения Сергеевна

**Секция 14. Экономические проблемы  
народонаселения и демография** **220**

- АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
МОДЕЛЕЙ СИСТЕМ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО  
МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В СТРАНАХ  
ЕВРОПЫ И РОССИИ 220  
Казакова Наталия Васильевна  
Горюнов Михаил Евгеньевич

## СЕКЦИЯ 1.

### БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

#### АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

*Иманкулова Шарафат Абдиманановна*

*канд. экон. наук, доцент*

*Казахский экономический университет имени Турара Рыскулова,*

*Республика Казахстан, г. Алматы*

*E-mail: [sheron-80@mail.ru](mailto:sheron-80@mail.ru)*

#### ANALYSIS OF THE BORROWER'S CREDITWORTHINESS

*Imankulova Sharafat*

*candidate of Economic Sciences, associate professor,*

*Turar Ryskulov Kazakh University of Economics,*

*Republic of Kazakhstan, Almaty*

#### АННОТАЦИЯ

Состояние кредитоспособности заемщика определяет степень риска банка, связанного с предоставлением кредита. Для надежного определения и оценки кредитоспособности клиентов банка большое значение имеют обеспечение полноценной информации о заемщиках в установленные сроки и проведение на основании этих данных комплексного и качественного анализа и оценки. В статье раскрыта сущность кредитоспособности и значение международных стандартов финансовой отчетности при анализе кредитоспособности заемщика

#### ABSTRACT

State of the borrower's creditworthiness determines the degree of bank risk associated with lending. To reliably identify and assess the creditworthiness of the bank's customers are very important to ensure full information on borrowers in a timely manner and on the basis of these



data, integrated and qualitative analysis and evaluation. The article reveals the essence of credit and the importance of international financial reporting standards in the analysis of the borrower's creditworthiness

**Ключевые слова:** кредитоспособность; финансовая отчетность; финансовые коэффициенты.

**Keywords:** creditworthiness; financial statements; financial ratios.

В современных условиях, состояние рынка кредитных услуг, не предполагает принятия поспешных решений по вопросу предоставления кредитов клиентам банка. При проведении активных кредитных операций с целью получения прибыли банки сталкиваются с кредитным риском, т. е. риском невозврата заёмщиком суммы основного долга и неуплаты причитающихся процентов.

При централизованном распределении ресурсов принятие решения о кредитовании происходило быстро, без должного анализа и часто сознательно игнорировались некоторые моменты, которые касались его кредитоспособности. Это объяснялось ограничением использования товарно-денежных отношений в течение длительного времени, и тем, что для кредитных отношений, которые преимущественно развивались в форме прямого банковского кредита, были характерны не экономические, а административные методы управления, отличающиеся высокой степенью централизации права принятия окончательных решений. Это исключало необходимость оценки кредитоспособности заемщиков при решении вопросов о выдаче ссуд.

В рыночной экономике времена изменились, уроки мирового кризиса привели к тому, что банки стали более строго подходить к рассмотрению кредитных заявок от клиентов. Происходящие в современной экономике изменения привлекли внимание к необходимости выяснения кредитоспособности предприятий. Это означает, что роль оценки и анализа кредитоспособности заемщика очень сильно изменилась, особенно с качественной стороны.

Всестороннее развитие связи отечественных организаций с иностранными партнерами, выход казахстанских компаний на международные фондовые биржи, рост роли международной интеграции в области экономики привели к необходимости применения организациями принципов подготовки и формирования финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами (МСФО). Поэтому одной из главных целей деятельности субъектов в условиях работы по МСФО является улучшение качества

финансовой отчетности, которое важно для всех пользователей информации, в первую очередь для банков, которые при выдаче кредитов оценивают кредитоспособность клиентов на основании данных финансовой отчетности.

Следует отметить, что составление финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО является одним из основных условий, которые предоставляют возможность отечественным организациям более легко адаптироваться к особенностям международного рынка капитала. Так как финансовая отчетность, подготовленная по международным стандартам, более прозрачна и полезна для всех инвесторов. Данные о кредитоспособности организации, финансовых результатах дает возможность делать обоснованные выводы о ее способности эффективно использовать имеющийся ресурсный потенциал, заработать необходимые денежные средства, достаточные для погашения кредита и начисленных процентов по нему.

МСФО содержат универсальные правила для отражения информации в учете и раскрытия в отчетности. Это, с одной стороны, способствует лучшему пониманию отчетности всеми участниками рынка, с другой стороны, создает возможность подготовки консолидированной отчетности группы предприятий. Банку-кредитору необходимо иметь четкое представление о финансовом состоянии группы аффилированных заемщиков, даже если только отдельные ее участники выступают в качестве заемщиков.

Рыночная экономика диктует жесткие условия, выживает и выдерживает конкуренцию та организация, у которой хорошее финансовое состояние, а это для банка является основанием, что не будет проблемных кредитов.

До настоящего времени среди экономистов нет единого мнения по вопросу содержания категории «кредитоспособность». Так, по мнению коллектива авторов под руководством Л.Т. Гиляровской «кредитоспособность — это возможности организации своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам, связанным по возврату кредитов в условиях рыночной экономики» [5, с. 350].

Другие авторы характеризуют кредитоспособность заемщика как возможность клиента банка полностью и в срок рассчитаться по основному долгу и процентам [1, с. 221].

На кредитную сделку оказывают влияние отдельные причины и факторы, которые определяют степень кредитного риска, проявляющийся в случае ухудшения финансового положения клиента,

при возникновении непредвиденных осложнений в текущей деятельности заемщика, когда не застраховано его залоговое имущество, при недостаточности опыта или организаторских качеств у руководителя и т. п. Работники банка при оценке кредитоспособности заемщика и характера залогового обеспечения должны учитывать указанные и многие другие факторы. Однако, анализ кредитоспособности не должен ограничиваться ее оценкой перед предоставлением кредитов, так как независимо от самого заемщика кредитоспособность может измениться в течение срока действия кредитного договора. Это означает, что и после предоставления кредитов банк постоянно должен осуществлять мониторинг с целью своевременного выявления признаков проблемности кредитов. Поэтому одним из инструментов эффективного формирования и управления кредитным портфелем банка и является анализ кредитоспособности заемщика.

Целью анализа кредитоспособности заемщика является определение способности и готовности заемщика вернуть запрашиваемую сумму кредитного ресурса, с обязательным условием его возврата, в соответствии с условиями кредитного договора. При этом банк должен для каждого случая в отдельности определить степень риска, который он готов взять на себя, а также размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах.

Следовательно, факторы, которые анализируются при оценке кредитоспособности заемщика, их роль и значимость являются основной базой для формирования кредитного портфеля банка, т. е. текущее состояние кредитного портфеля банка зависит от выбранного метода анализа кредитоспособности клиентов.

Согласно инструкции «О требованиях к наличию систем управления рисками и внутреннего контроля в банках второго уровня», каждый банк обязан иметь специальное подразделение управления рисками, одним из основных задач которого является проведение эффективного анализа и оценки кредитоспособности клиентов [3, с. 350].

В целом общая схема сбора и анализа информации о кредитоспособности организации состоит из следующих составляющих:

- получение от клиента кредитной заявки и анализ содержащихся в ней документов кредитным управлением банка;
- получение данных от Кредитного бюро;
- официальная и неофициальная проверка службой безопасности банка представленной информации в финансовой отчетности клиентов.

Следует отметить, что законодательство РК предусматривает гарантии предоставления клиентом для оценки кредитоспособности истинных, достоверных сведений. Уголовный кодекс РК устанавливает ответственность за получение индивидуальным предпринимателем или руководителем организации кредита, либо льготных условий кредитования, путем представления банку заведомо ложных сведений о хозяйственном положении либо финансовом состоянии индивидуального предпринимателя или организации, если это деяние причинило крупный ущерб [4].

Анализ финансового состояния заемщика осуществляется в основном с использованием метода коэффициентов. Поэтому особое внимание в банках придается анализу финансовых коэффициентов, таких как, показатели ликвидности, оборачиваемость средств, обеспеченность собственными средствами, прибыльность, рентабельность, движения денежного потока. На основании этих показателей и определяется кредитоспособность заемщика. «При анализе кредитоспособности используют целый ряд показателей. Наиболее важными являются различные коэффициенты ликвидности...» — отмечает К.Ш. Дюсембаев [2, с. 116]. Поскольку одни виды активов обращаются в деньги быстрее, другие медленнее, необходимо группировать активы организации по степени ликвидности.

Анализ финансового положения организации обычно проводится по двум направлениям: структурный анализ финансовой отчетности и расчет финансовых коэффициентов.

Таким образом, анализируя кредитоспособность заемщика, банки главное внимание обращают количественному и качественному анализу его финансового состояния. Одним из инструментов такого анализа является структурный анализ финансовой отчетности, а именно отчета о финансовом положении (баланса) и отчета о прибылях и убытках. На данном этапе, как нам известно, не анализируется отчет о движении денежных средств, в связи с тем, что данный отчет подлежит оценке при анализе денежного потока.

При структурном анализе значение статей отчета о финансовом положении представляется не в числовом, а в процентном соотношении, позволяющей оценить доли тех или иных статей в общей сумме активов или пассивов, динамику изменения структуры показателей.

Следующим не маловажным инструментом анализа финансового состояния заемщика, как было сказано выше, является использование финансовых коэффициентов. На данном этапе работы к основным источникам информации относится финансовая отчетность организации.

Кредитоспособные клиенты не допускают длительных неплатежей банку, и если заемщик имеет просроченную задолженность, но его баланс ликвиден, а также достаточен размер собственного капитала, то разовая задержка платежей банку в прошлом не является основанием для заключения о некредитоспособности клиента.

Как уже было отмечено ранее, анализ баланса заемщика позволяет банку определить, какими средствами располагает предприятие, их ликвидность, величину средств, обеспечивающих выдаваемый кредит. Но для обоснованного и всестороннего заключения о кредитоспособности клиентов банка сведений, содержащихся в балансе заемщика недостаточно. Анализ баланса клиента дает лишь общее суждение о его кредитоспособности, тогда как для выводов о степени кредитоспособности необходимо рассчитать и качественные показатели, оценивающие дальнейшее развитие предприятий, их способность функционировать в перспективе. Это значит, что для расчета показателей кредитоспособности заемщика, в качестве источника необходимых сведений о клиенте, следует использовать данные статистических органов, бизнес-план, информацию оперативного учета, сведения, накапливаемые в банках и т. д.

### **Список литературы:**

1. Банковское дело: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп./ Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2005. — 672 с.
2. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансового положения предприятия. Алматы: Экономика, 1998. — 292 с.
3. Инструкция «О требованиях к наличию систем управления рисками и внутреннего контроля в банках второго уровня» от 30.09.2005 № 359. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [www/nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz).
4. Уголовный кодекс РК. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://adilet.zan.kz>.
5. Экономический анализ: учебник для вузов / под ред. Л.Т. Гиляровой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 615 с.

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ**

***Кихаева Екатерина Николаевна***

*студент-магистрант Башкирской академии государственной службы  
и управления при Президенте Республики Башкортостан,  
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа  
E-mail: [kat-klokova@yandex.ru](mailto:kat-klokova@yandex.ru)*

***Чанышева Венера Ахсановна***

*доцент, канд. техн. наук, профессор Башкирской академии  
государственной службы и управления  
при Президенте Республики Башкортостан,  
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа  
E-mail: [chanysheva\\_venera@mail.ru](mailto:chanysheva_venera@mail.ru)*

## **EFFICIENCY OF COMMERCIAL BANK PERFORMANCE: ESSENCE AND METHODS OF EVALUATION**

***Ekaterina Kikhayeva***

*master's degree student of Bashkir Academy of Public Administration  
and Management under the Auspices of the Republic of Bashkortostan,  
Russia, Republic of Bashkortostan, Ufa*

***Venera Chanysheva***

*associate professor, Candidate of Science, professor  
of Bashkir Academy of Public Administration and Management  
under the Auspices of the Republic of Bashkortostan,  
Russia, Republic of Bashkortostan, Ufa*

### **АННОТАЦИЯ**

В статье сделана попытка уточнить понятие «эффективность» и систематизировать существующие методы для оценки эффективности деятельности коммерческого банка. В ходе исследования было установлено, что ввиду многоаспектности понятия «эффективность» существуют различные методы подхода к оценке эффективности деятельности банка. Однако, только системный подход в современных

условиях хозяйствования позволяет объективно и всесторонне оценить эффективность деятельности коммерческого банка.

#### ABSTRACT

In the article an effort to clarify the concept of efficiency and to arrange the existing methods of evaluation of commercial bank performance has been made. As part of study it has been found that due to multidimensionality of the concept of efficiency there are different approaches towards evaluation of bank performance. However, only the system approach under current conditions of economic management allows to evaluate efficiency of commercial bank performance objectively and thoroughly.

**Ключевые слова:** понятие «эффективность»; методы оценки эффективности деятельности коммерческого банка; системный подход.

**Keywords:** concept of efficiency; methods of evaluation of commercial bank performance; system approach.

Мировой финансовый кризис показал необходимость допуска на финансовые рынки лишь финансово устойчивых коммерческих банков [6, с. 67], а следовательно проблема оценки эффективности их деятельности в современных условиях хозяйствования становится особенно актуальной.

В настоящее время в научной литературе встречается множество различных определений категории «эффективность».

Следует отметить, что русскому слову эффективность в английском языке соответствует ряд эквивалентов: effectiveness, efficiency и effectuality. Несмотря на то, что они и считаются синонимами в научной финансово-экономической литературе можно встретить различные трактовки каждого из вышеуказанных английских слов-эквивалентов:

- effectiveness — способность к достижению поставленных целей (независимо от того, какой ценой это было достигнуто);
- efficiency — оптимальное соотношение израсходованных ресурсов и достигнутых результатов (независимо от достижения поставленной цели);
- effectuality — гибридное понятие от effectiveness и efficiency [8, с. 148].

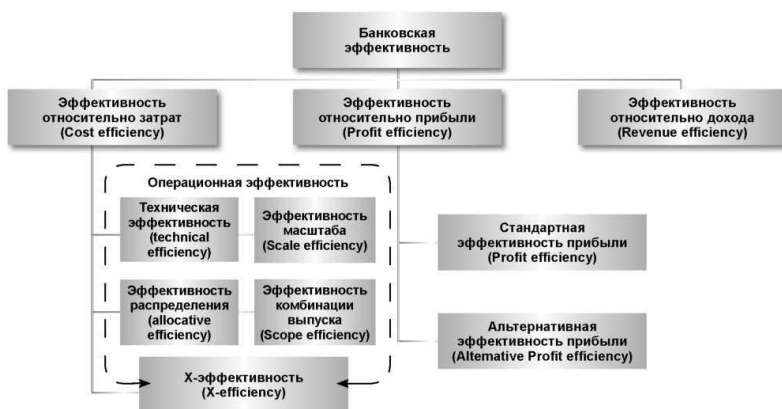
Также существует еще один английский термин “performance”, (в переводе на русский язык означающий то же эффективность). Под этим термином понимается общее состояние коммерческой

организации, включая финансовые и нефинансовые параметры, характеризующие как достигнутый уровень развития, так и его перспективы в будущем [2, 6].

В своей работе Ключев И.В. [6, с. 68] справедливо отмечает, что термин «эффективность» является полисемантическим понятием, т. е. отражающим различные аспекты деятельности:

- результат и затраты;
- результат и цели;
- результат и потребности;
- результат и ценности.

Аналогичной точки зрения о многоаспектности понятия «эффективность» также придерживаются многие другие ученые и в частности, Баширов Р. [3, 4] Указанный автор в своих работах приводит широко распространенную классификацию эффективности деятельности коммерческих банков (см. рис. 1).



**Рисунок 1. Классификация эффективности деятельности коммерческого банка**

В настоящее время различают два типа эффективности: техническая эффективность и эффективность распределения. Оба вышеуказанных типа были введены в научный оборот английским ученым-экономистом М. Фарреллом. В 1957 г. он опубликовал статью «Измерение производственной эффективности», где и впервые употребил понятие «операционная эффективность» (operational efficiency).



При этом М. Фаррелл разделил операционную эффективность на две составляющие:

- техническая (производственная) эффективность (technical efficiency);
- эффективность распределения (allocative efficiency).

Из-за неоднозначности трактовки эффективности деятельности коммерческого банка и многоаспектности этого понятия в настоящее время не существует также и единой классификации методов анализа эффективности кредитной организации.

Так, например, Баширов Р. считает, что все существующие методы анализа эффективности банка можно объединить в две группы [3, с. 52]:

- подход, основанный на расчете и последующем анализе финансовых коэффициентов, являющийся традиционным для оценки результатов деятельности коммерческого банка;
- эконометрический подход, применяемый, как правило, в научных работах, но практически не используемый в практике деятельности кредитных организаций.

Оценку эффективности банковской деятельности, как правило, осуществляют, применяя положение, согласно которому эффективность отдельно взятой коммерческой организации (или всей банковской системы в целом) рассчитывается исходя из близости значений показателей деятельности каждого банка (например, издержек, прибыли и т. д.) к заранее определенной границе эффективности [10].

В рамках данного положения Толчин К.В. [9, с. 58] отмечает, что существуют параметрические (Stochastic Frontier Approach (SFA), Distribution-Free Approach (DFA), Thick Frontier Approach (TFA)) и непараметрические методы оценки эффективности деятельности коммерческих банков (Data Envelopment Analysis (DEA), Free Disposal Hull (FDH)). В отечественной литературе указанные выше методы достаточно подробно рассмотрены в совместной работе Ф.Т. Алескерова и В.М. Солодкова [1].

В соответствии с рассмотренными выше подходами «индекс эффективности» исследуемых кредитных организаций определяется мерой расстояния точки, описывающей операционный процесс определенного банка, от заданной границы эффективности. Коммерческие банки, соответствующие этой границе, являются полностью эффективными, а неэффективность остальных кредитных организаций растет по мере увеличения их расстояния от заданной границы эффективности. При этом указанный индекс может

принимать значения из интервала от 0 до 1 (например, коммерческий банк с индексом 0,88 будет эффективнее, чем кредитная организация, имеющая индекс в размере 0,78). Высшим же критерием эффективности коммерческого банка выступает степень близости полученного показателя к определенной ранее границе эффективности. В качестве такой границы, например, могут выступать финансовые результаты деятельности коммерческого банка — лидера банковского сектора страны. В этом случае показатели лидера (для России это ОАО Сбербанк) принимаются в качестве условной границы, а дистанция, отделяющая другие кредитные организации от этой границы, показывает уровень их эффективности (или неэффективности).

Таким образом, как справедливо отмечает Толчин К.В. [9, с. 58] «данный инструментарий позволяет достаточно точно судить о скрытых резервах определенной кредитной организации, т. е., о том, какие существуют дополнительные возможности повышения эффективности деятельности коммерческого банка в рамках конкретных условий его деятельности».

В настоящее время в научной литературе [7, с. 138] широко распространенным для исследования банковского сектора экономики страны получает системный подход, базирующийся на анализе финансового состояния, оценке эффективности деятельности коммерческого банка с позиции соответствия достигнутых им результатов с его стратегическими целями и задачами. Системный подход в качестве методологической основы исследования развития субъектов хозяйствования позволяет провести глубокий всесторонний анализ деятельности коммерческого банка с точки зрения их подчиненности стратегии развития банковского бизнеса, интересам руководства, акционеров, инвесторов и других взаимосвязанных групп, а также соответствия полученных результатов (финансовых и нефинансовых) поставленным целям, задачам и потенциалу развития. «...Системность объекта раскрывается преимущественно через связи и их типологию» [5, с. 186]. Лишь связи делают явление целостным, системным и предопределяют его характер. Принцип системного подхода к оценке эффективности деятельности коммерческого банка заключается в рассмотрении этого объекта как сложной, условно самостоятельной целостной системы в совокупности взаимосвязанных и взаимообусловленных подсистем. При этом между всеми элементами системы присутствуют жестко детерминированные горизонтально-вертикальные взаимосвязи, характеризующие экономическое состояние коммерческого банка

и динамику его развития, эффективность принимаемых его руководством управленческих решений, а также место и роль в банковской системе страны. Принцип целостности выражается в оценке эффективности с позиции оценки исходного экономического потенциала коммерческого банка, обеспечивающего формирование итоговых результатов его деятельности и их соответствия определенным стратегическим целям развития. Многообразие свойств и связей системы являются предпосылкой для разработки методики анализа, которая позволяла бы, с одной стороны, дать интегральную оценку результатам деятельности коммерческого банка с учетом воздействующих на него множества внешних и внутренних факторов, а с другой стороны, способствовала бы формированию экономически обоснованной программы развития по различным направлениям банковской деятельности для достижения стратегических целей. В работе Ключева И.В. [6, с. 69] раскрывается системная оценка эффективности деятельности коммерческого банка на основе определенного алгоритма. Указанный выше автор отмечает, что «системная концепция оценки эффективности деятельности коммерческого банка предполагает представление объекта исследования и совокупности процедур анализа как целостной системы; учет совокупности факторов, влияющих на формирование результатов деятельности коммерческого банка; решение задач анализа с помощью комплексного проектирования системы результатов деятельности коммерческого банка на основе выбранных качественно-количественных целей функционирования самого объекта исследования; многофакторное моделирование системы показателей результатов деятельности коммерческого банка; приоритет оценок достижения стратегических задач и целей, миссии коммерческого банка над общепринятыми показателями оценки результативности». Таким образом, в современных условиях хозяйствования только на основе системного подхода можно дать объективную и всестороннюю оценку эффективности деятельности коммерческого банка.

### **Список литературы:**

1. Алескеров Ф.Т., Солодков В.М. Анализ неоднородности развития и функционирования банковских систем // Доклад на XV Международном банковском конгрессе «Базельские рекомендации: подходы и реализация». СПб/, 2006. Июнь.
2. Ахматов Х.А., Дубова С.Е. Методика оценки эффективности деятельности многофилиального банка // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2012. № 03.

3. Баширов Р. Методы оценки и анализ эффективности деятельности коммерческих банков в регионах // Финансовая жизнь. 2011. № 4.
4. Баширов Р. Оценка эффективности деятельности коммерческих банков в регионах // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2011. № 4.
5. Блауберг И.В., Юдин Э.Г. Становление и сущность системного подхода. М.: Изд-во Наука, 1973.
6. Клюев И.В. Эффективность деятельности коммерческого банка и экономические интересы пользователей информации // Инновационное развитие экономики. 2012. № 6.
7. Колесникова В.И. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2010.
8. Тавасиев А.М. Банковское дело: управление и технологии. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
9. Толчин К.В. Об оценке эффективности деятельности банков // Деньги и кредит. 2007. № 9.
10. Berger A.N., Hunter W.C., Timme S.G. The Efficiency of Financial Institutions: A Review and Preview of Research Past, Present, and Future // Journal of Banking and Finance. — 1993. — Vol. 17. — Issues 2—3.

## **РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТИ**

***Толстолесова Людмила Анатольевна***

*д-р экон. наук, доцент ФГБОУ ВПО  
«Тюменский государственный университет»,  
РФ, г. Тюмень*

***Маркова Марина Александровна***

*магистрант, ФГБОУ ВПО  
«Тюменский государственный университет»,  
РФ, г. Тюмень*

*E-mail: [marina.markova.90@mail.ru](mailto:marina.markova.90@mail.ru)*

# REGULATING BANKING LIQUIDITY

*Tolstolesova Lyudmila*

*PhD, associate professor of VPO "Tyumen State University",  
Russia, Tyumen*

*Marina Markova*

*undergraduate, FGBOU VPO "Tyumen State University",  
Russia, Tyumen*

## АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам регулирования ликвидности банковской ликвидности. Также даны различные способы регулирования банковской ликвидности и приведены различные трактовки банковской ликвидности по проблемам ликвидности

## ABSTRACT

The article deals with liquidity regulation bankvskoy liquidity. Also presented are various ways to regulate bank liquidity and given various interpretations of banking liquidity on liquidity problems.

**Ключевые слова:** управление; ликвидность; экономика.

**Keywords:** management; liquidity; economy.

Регулирование банковской ликвидности осуществляется с целью обеспечения стабильности банковской системы за счет надежного выполнения каждым банком обязательств перед клиентами и кредиторами, а также — выполнения функции генератора денежных средств в стране для обеспечения экономического роста.

При этом ликвидность отдельных банков служит основным индикатором стабильности и эффективности всей банковской системы. Это тот целевой показатель, на обеспечение оптимального уровня которого должна быть настроена вся система его поддержания и регулирования.

Американский экономист Э. Рид [5] отмечает, что банк считается ликвидным, если суммы его наличных средств и других ликвидных активов, а также возможность быстро мобилизовать средства из других источников, достаточны для своевременного погашения долговых и финансовых обязательств. Дж. Синки считает, что ликвидность нужна банкам для удовлетворения требований об изъятии депозитов и финансирования спроса на кредиты.

Анализ публикаций по проблематике, связанной с банковской ликвидностью, показал наличие различных подходов к ее определению. Результаты анализа представлены в табл. 1 и дают общее представление о подходах авторов к определению понятия «ликвидность банка».

Анализ определений ликвидности банка показал, что большинство авторов связывают ликвидность банка с его способностью обеспечить своевременное выполнение своих обязательств.

Часть авторов [1, с. 373] отмечают, что ликвидность банка предусматривает не только выполнение обязательств, но и обеспечение денежными средствами спроса заемщиков. То есть ликвидность должна содействовать развитию банка путем наращивания им своих активов. При этом В.И. Мищенко и А.В. Сомик уточняют, что наращивание объемов операций должно соответствовать стратегии развития банка и спросу на рынке банковских услуг. Однако следует отметить, что при таком подходе к определению банковской ликвидности банк, не удовлетворивший заявку потенциального заемщика на предоставление кредита попадает в категорию неликвидных. Аналогично, любой банк, приостановивший операции кредитного характера при наличии спроса на кредиты, может быть охарактеризован как неликвидный.

О.И. Лаврушин [4, с. 257] отмечает, что в современной экономической литературе существуют два подхода к характеристике ликвидности: ликвидность рассматривается либо как «запас», либо как «поток». «Запас» характеризует ликвидность банка на определенный момент времени, его способность ответить по своим текущим обязательствам, в особенности по счетам до востребования. Как «поток» ликвидность оценивается за определенный период времени либо на перспективу. При этом ликвидность как запас характеризуется как более узкий подход.

При рассмотрении ликвидности как «потока» повышенное внимание уделяется возможности обеспечения обращения менее ликвидных активов в более ликвидные, а также притоку дополнительных средств, включая получение займов.

Таблица 1.

**Группировка определений ликвидности банка**

Авторы	Сущность и содержание определения	Оценка полноты и точности определения
Л. Высоцкая; Э. Галицкая, С.В. Мочерный; Р.И. Тиркало; О.М. Петрук	Ликвидность банка — это его способность своевременно выполнять свои обязательства перед кредиторами и вкладчиками.	В данном определении вне его остаются обязательства по активам (невыбранные кредитные лимиты), а также обязательства по гарантиям и поручительствам.
О.И. Лаврушин; В.И. Мищенко	Ликвидность банка — это способность банка обеспечить своевременное выполнение своих обязательств, которая определяется сбалансированностью активов и пассивов баланса банка, степенью соответствия сроков размещенных активов и привлеченных банком пассивов.	Акцент на сбалансированности активов и пассивов по срокам и суммам не вполне корректен, так как соответствует «золотому банковскому правилу», которое на практике встречается редко. Данные соотношения формируются в соответствии с теорией трансформации банковских ресурсов.
Л.Г. Кузнецова	Ликвидность банка — это его способность быстро и с минимальными издержками превращать банковские активы в деньги для выполнения возникающих обязательств.	Автор делает акцент не на способности банка обеспечить выполнение обязательств, а на скорости и минимальных затратах трансформации активов в денежные средства. Однако активы по степени ликвидности неоднородны, поэтому не все они могут быть превращены в деньги быстро и без существенных потерь

Л.В. Кузнецова	Ликвидность — способность банка без существенных затрат мобилизовать средства в денежной форме с целью создания условий для своевременного и полного выполнения текущих обязательств, требований вкладчиков и обеспечения спроса заемщиков сейчас и на перспективу.	Автор делает акцент не на способности банка обеспечить выполнение обязательств а, на его способности поддерживать необходимый уровень ликвидности за счет возможности мобилизации средств в денежной форме.
А.М. Мороз, М.И. Савлук, М.Ф. Пуховкина	Ликвидность включает способность банка выполнять не только долговые и внебалансовые обязательства, но и обеспечивать денежными средствами своих клиентов.	Авторы верно излагают, что ликвидность является способностью обеспечивать не только выполнение обязательств банка, но и способностью обеспечить развитие банка на основе увеличения активов. Однако, не учитывается индивидуальная способность банка генерировать дополнительные денежные средства в объеме спроса на них.
Базельский комитет по банковскому надзору	Ликвидность — способность финансировать увеличение активов и выполнять обязательства, когда настает время их выполнения.	
В.И. Мищенко, А.В. Сомик	Ликвидность банка — способность своевременно и в полном объеме выполнять все свои денежные обязательства и обеспечить развитие банка на основе проведения и наращивания объемов операций соответственно стратегии его развития.	



Рассматривать банковскую ликвидность как «запас» и как «поток» не вполне корректно. Обусловлено это тем, что сам по себе запас или резерв ликвидности в виде денежных средств на корреспондентских счетах и в кассе банка является результатом взаимодействия входящих и исходящих денежных потоков. При этом ликвидность банка, с одной стороны, характеризуется реальными параметрами входящего потока регулярного характера (поступления средств на текущие и депозитные счета клиентов, погашение кредитов, доходы и т. п.), которые определяют его мощность и интенсивность. С другой стороны, ликвидность банка характеризуется объемом его реальных финансовых обязательств и показателями внешней среды в виде спроса субъектов экономической системы на денежные средства банка, которые определяют мощность и интенсивность исходящего потока. Аналогично делается и прогноз резерва (запаса) ликвидности: на основе фактического резерва и прогноза сроков и объемов входящих и исходящих потоков. Эти два показателя (резерв и поток) неразрывно связаны не только друг с другом, но и с природой ликвидности и определяют ее величину в реальном времени и на перспективу. Одновременно, следует отметить значимость влияния на величину резерва банковской ликвидности показателя «фактор доступности к внешним источникам денежных средств», характеризующего способность банка генерировать дополнительные ресурсы [2].

Ликвидность банковской системы по определению Е. Галицкой и Л. Высоцкой — это способность обеспечить своевременное выполнение всех долговых обязательств перед вкладчиками, кредиторами и учредителями банковских учреждений, возможность привлекать в полном объеме свободные средства юридических и физических лиц и предоставлять кредиты и инвестировать развитие экономики страны. В.И. Мищенко и А. Сомик отмечают, что ликвидность банковской системы является ее динамическим состоянием, которое обеспечивает своевременность, полноту и непрерывность выполнения всех денежных обязательств банковской системы и достаточность средств соответственно потребностям развития экономики. Однако из данных определений следует, что если банковская система способна обеспечить своевременное выполнение всех обязательств банков, то она ликвидна, а если в банковской системе один или несколько банков не выполняют обязательства перед своими вкладчиками и кредиторами (в банке временные проблемы, банк в состоянии ликвидации), то она неликвидна. То есть, не учитывается реальное состояние банковской системы, при котором

не все банки, ее образующие, выполняют свои финансовые обязательства и, следовательно, говорить о полноте и непрерывности выполнения обязательств всей банковской системой не правомерно.

Существуют различные способы регулирования банковской ликвидности, одним из которых является проведение операций РЕПО.

Операция РЕПО представляет собой сделку, состоящую из двух частей: продажи и последующей покупки ценных бумаг через определенный срок по заранее установленной цене. Разница между ценой продажи и покупки составляет стоимость заимствований с помощью операции РЕПО. Механизм операций РЕПО подразумевает, что на срок предоставления денежных средств ценные бумаги, выступающие в качестве обеспечения, переходят в собственность к кредитору, что снижает кредитный риск по данному виду операций и упрощает разрешение ситуаций при неисполнении обязательств заемщиком.

В настоящее время операции РЕПО используются Банком России только для предоставления ликвидности. По первой части сделок Банк России выступает в качестве покупателя, а его контрагент — кредитная организация — в качестве продавца ценных бумаг, принимаемых в обеспечение. По второй части сделок Банком России производится обратная продажа ценных бумаг кредитной организации по установленной в момент заключения сделки цене. Операции РЕПО с Банком России проводятся на организованных торгах на Фондовой бирже ММВБ и Санкт-Петербургской валютной бирже, а также не на организованных торгах с использованием информационной системы Московской Биржи и информационной системы Bloomberg.

Операции обратного РЕПО, предусматривающие продажу Банком России ценных бумаг из установленного перечня с обязательством обратной покупки, применялись Банком России в качестве инструмента абсорбирования банковской ликвидности до 2004 года и в настоящее время не проводятся.

Операции РЕПО позволяют центральным банкам не только восполнять дефицит ликвидности в финансовой системе государства с помощью проведения операций прямого РЕПО, но и снижать ликвидность в случае ее избытка с помощью операций обратного РЕПО.

Современные тенденции развития и регулирования рынка РЕПО, признание основными участниками финансового рынка, важности вопросов риск-менеджмента, обеспечат более широкое использование указанного инструмента, что улучшит ликвидность и повысит эффективность финансовой системы в целом [3].

### **Список литературы:**

1. Ахметова Д.М. Ликвидность и платежеспособность банка // Финансы и кредит. — 2011. — № 7. — с. 22.
2. Банковское дело: Учебник: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. Г.Г. Коробовой. изд. с изм. М.: Юристъ, 2010. — с. 766.
3. Данные Центрального Банка России [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://cbr.ru/> (дата обращения 12.03.2014).
4. Лаврушин О.И. Банковское дело /Под редакцией О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика,2007. — 335 с
5. Рид Э. Коммерческие банки: пер. с англ. //Э. Рид, Р. Картер, Э. Гилл, Р. Смит. М.: Прогресс,2005. — 327 с.

## **СЕКЦИЯ 2.**

### **БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ**

#### **КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СУЩНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА**

*Алданиязов Коркембай Назарович*

*канд.экон.наук, профессор Мангистауского института Болашак,  
Республика Казахстан, г. Актау  
E-mail: [irashn@mail.ru](mailto:irashn@mail.ru)*

#### **CONCEPTUAL FRAMEWORK OF THE STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING**

*Korcembay Aldaniyazov*

*candidate of economic sciences, associate professor  
of Mangistau Institute Bolashak,  
Republic of Kazakhstan, Aktau*

#### **АННОТАЦИЯ**

В статье осуществлен краткий обзор определения сущности управленческого учета с целью уточнения ее самым автором методом сравнения ее мнениями известных ученых по этой тематике. Результатом нашего рассмотрения данного вопроса является то, что мы даем уточненное определение сущности управленческого учета как элемента комплексной системы управления затратами на производство в качестве информационной системы, обеспечивающей осуществление всех производственно-учетных процессов для управления производством на любом уровне.

## ABSTRACT

The present article briefly specifies definition of the management accounting substance to elaborate it by the author, with the method of comparison with the opinions of the famous scientists in this subject. In the result of our consideration we give updated definition of the management accounting substance as an element of integrated management system of production cost, as an information system to ensure carrying out of all production and accounting processes for the production control at the every level.

**Ключевые слова:** управленческий учет; сущность; цель; основные задачи; учетная информация; управление затратами.

**Keywords:** management accounting; substance; purpose; major tasks; accounting information; cost management.

Прежде чем приступить непосредственно к решению обозначений научно задачи, следует раскрыть само понятие «концепция» (лат.conceptio), показанное в «Словаре иностранных слов», как «система взглядов, то или иное понимание явлений, процессов или единый, определяющей замысел, ведущая мысль какого-либо произведения научного труда и т. д.» [11, с. 258].

Научная концепция сущности управленческого учета представляет собой систему взглядов исследователей на содержание его определения, цели и основных задач в условиях реального функционирования хозяйствующих субъектов. В отечественной экономической науке ещё полностью не решена проблема однозначного формирования сущности управленческого учета. Поэтому мы считаем рассмотреть сущность и составляющие её элементы с целью внести свой посильный вклад в решение данной проблемы в системе управленческого учета.

**Сущность** управленческого учета заключается в том, что он представляет собой учет, необходимый руководству, специалистам и менеджерам предприятия и его внутренних подразделений для принятия управленческих решений, оперативного реагирования на изменившиеся условия производства. Подобное определение сущности управленческого учета дается в трудах О.Н. Волковой [2], Т.П. Карповой [4], В.Э. Керимова [5], О.Е. Николаевой и Т.В. Шишковой [7], посвященных этой дисциплине. Рассмотрев концептуальные основы управленческого учета, С.С. Сатубалдин дает аналогичное и более конкретное определение управленческого учета, подчеркивая, что «управленческий учет — это подсистема управления издержками

производства продукции компании, обеспечивающая менеджера информацией для принятия оптимальных решений по текущему и стратегическому планированию, оптимизации использования ресурсов и оценке деятельности компании и ее подразделений» [10, с. 26].

Нам представляется, что правомерность этих определений управленческого учета подтверждается тем его классическим определением, приведенным Е.Е. Румянцевой в [9, с. 646], где управленческий учет охарактеризован как «процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интеграции и передачи финансовой информации, используемой управленческим персоналом для планирования, оценки и контроля за производственной деятельностью и эффективностью использования ресурсов».

Как видно, что особых различий в определении сущности управленческого учета в трудах названных авторов нет.

Другим не менее важным назначением управленческого учета является то, что он необходим для своевременной подготовки учетной информации, ценность которой весьма важна для предпринимателя, чтобы хорошо представлять свои и чужие возможности при конкурентной борьбе за выживание в жестких рыночных условиях. Поэтому считаем правомерным мнение А.Д. Шеремета и других в [13, с. 19] о том, что главное назначение управленческого учета сводится к тому, что он охватывает все виды оперативной информации, необходимой для управления предприятием. Большая часть оперативной информации при нормальном производственном цикле представляет собой обобщенную часть первичных учетных данных по бухгалтерскому балансу, отчету по прибыли и убытку, отчету о движении денежных средств и отчету об изменении капитала, необходимых также для внешних потребителей, держателе акций, кредиторов и инвесторов.

Значение управленческого учета можно отметить тем, что он призван повысить эффективность хозяйственно-финансовой деятельности юридического или физического лица, занимающегося общественно полезным делом. А чтобы повысить эффективность производства, необходима четкая количественная оценка ситуации на предприятии и создание оптимальной системы контроля, и управления денежными потоками. Для этого информация должна быть полезной, наиболее полно отражающей специфику данного предприятия и позволяющей увидеть ключевые проблемы его деятельности.

Управленческий учет в системе управления затратами представляет собой процессы измерения, накопления, подготовки,

интеграции и передачи учетной информации, используемой управленческим персоналом для её анализа, контроля и принятия им решений по оптимизации производственных процессов и затрат на их осуществление.

Система управленческого учета, под который понимается наблюдение, оценка, регистрация, измерение, обработка, систематизация и передачи информации о ходе хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, характеризуется объемом информации, поставленными перед ней целями и средствами их достижения.

В большинстве случаев сущность управленческого учета раскрывается его определением, целью и основными задачами её достижения.

В отчетной литературе имеются различные точки зрения относительно определения управленческого учета как одного из элементов производственного менеджмента, в целом, и управления затратами, в частности. Если управленческий учет О.Д. Кавериной в [3, с. 57] рассматривается как информационная система, обеспечивающая сбор, измерение, систематизацию, анализ и передачу данных, необходимых для управления подразделениями предприятия и систематических или проблемных, оперативных, тактических и стратегических управленческих решений, то В.П. Суйц в [12, с. 11] рассматривает управленческий учет как самостоятельную систему управления предприятием, включающую в свою структуру все характерные подсистемы: прогнозирование, планирование, нормирование, бюджетирование, анализ, учет и контроль.

Мы придерживаемся первой версии определения управленческого учета, характеризующей процессы подготовки учетной информации, исходя из того, кто ею пользуется, в основном, Управленческий персонал на всех уровнях и звеньях Управления предприятием.

А. Апчерчём в [15, с. 43] дается свое определение управленческого учета как новое о том, что оно есть как представление полезной информации для оказания помощи руководству в планировании, контроле и принятии решений. Это определение управленческого учета почти совпадает с его определением, данным К. Друри в [16, с. 25] о том, что управленческий учет означает подготовку информации, необходимой для осуществления деятельности управленческого характера, такой, как принятие решения, планирование, контроль и регулирование.

Сам термин «информация» (лат. — *imformatia* осведомление, доведение сведения) в управленческом учете формируется

как сведения о расходах, доходах и других результатах производственной деятельности хозяйствующего субъекта.

Управленческий учет как подсистема управления издержками производства осуществляется с использованием текущего и стратегического планирования для оптимизации производственных ресурсов с целью улучшения их использования. В этом аспекте возможно принятие определения управленческого учета, отражающего функцию управления организацией, заключающуюся в том, что он связывает процесс управления производством с учетным процессом.

Для полного определения сущности управленческого учета необходимо раскрыть сначала само понятие «учет». Учет — это отражение результатов хозяйственно-финансовой деятельности предприятия на различных документах с различными измерениями. Он является составной частью управленческих процессов и его сущность состоит в фиксации их состояния и параметров, а также отражение их в учетных ведомостях, о чем написано в современной справочной литературе [8, с. 361].

А также о том, что «учет-функция управления общественным производством, включающая получение, регистрацию, накопление, обработку информации о реальных хозяйственных процессах, их результатах, использованных ресурсах, которая необходима органам управления для принятия обоснованных управленческих решений пишет М.Н. Абишев в [1, с. 71]. Более сжатое определение учета дают Ф.К. Беа и другие в [14, с. 399], где указывается, что «учет представляет собой систему, целью которой является предоставление информации для управления предприятием, использованием которой формируется более ясная картина улучшения конечных натуральных и стоимостных показателей деятельности хозяйствующего субъекта».

Как правило, достижение поставленных целей управленческого учета осуществляется решением его основных задач, предусматривающих достоверное полное информационное обеспечение администрации предприятия для принятия управленческих решений с учетом их экономических назначений, выявление и оценка экономических результатов основных производственных подразделений предприятия, а также систематизацию информации для управленческого учета. По мнению А. Апчёрча, постоянной задачей управленческого учета является обеспечение информацией, полезной для принятия управленческих решений, так как отчетных данных, недостаточно для решения задач прогнозирования [15, с. 25].

К основным **задачам** управленческого учета относятся также ведение его в разрезе взаимосвязанных хозяйственных процессов



(снабжение, производство и сбыт продукции) и видов управления производственными циклами (ремонтно-эксплуатационное обслуживание, подрядные и опытно-конструкторские работы и оказание производственных услуг сторонним организациям), обеспечение своевременного учета по структурным подразделениям (центрам: ответственности, затрат, доходов, прибыли и инвестиций) и видам управляемых объектов (носителям затрат — продуктам производства: валовой и товарной продукции).

Следует также отметить, что для решения задач управленческого учета необходимо строгое соблюдение следующих требований к формированию и функционированию системы управленческого учета: совместимость его с организационной структурой хозяйственного субъекта, гибкость и адаптивность к новым условиям решения поставленных задач управления производством, доступность для понимания управленческим аппаратом информации по управленческому учету, полное исключение нерациональных (непроизводительных, громоздких и сложных) данных при обработке информации, использование эффективных средств автоматизации и надежность (защищенность от несанкционированного доступа) в эксплуатации.

К более обобщенным задачам управленческого учета, раскрывающим его сущность и определяемым в законе о бухгалтерском учете, О.Д. Каверина [3, с. 53] также относит:

- обеспечение информацией для контроля за соблюдением целесообразности хозяйственных операций, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

Конечно, решение этих задач осуществляется принятием управленческих решений на каждом предприятии, что также относится к задачам управления затратами на производство. Весьма важно отметить, что более качественным решением задач управленческого учета и оперативным исполнением вытекающих из них функций достигается **цель** управленческого учета, приведенная О.Н. Волковой в [2, с. 26], где написано, что «целью управленческого учета является подготовка и представление менеджером организации достоверной, полной и своевременной информации для принятия управленческих решений, направляемых на достижение целей организации». К этому нам хочется добавить о том, что цель управленческого учета как одной из функций производственного менеджмента совпадает с конечной

целью управляемого предприятия — получением наибольшей прибыли при наименьших затратах.

Как отмечает И.Е. Мизиковский в [6, с. 40], решение поставленных задач, перед управленческим учетом, возможно только в условиях четко структурированной, рационально организованной и продуктивно используемой технологической системы управленческого учета.

На основе вышерассмотренной концептуальной основы сущности управленческого учета, раскрываемой его определения, цели и основных задач, мы подтверждаем свое определение управленческого учета о том, что он как подсистема управления затратами представляет собой информационную систему, обеспечивающую осуществление всех учетных процессов, необходимых для управления производством на его любом уровне, в целом, и управления рациональным использованием всех производственно-финансовых ресурсов, в частности.

Необходимо также отметить, что для полного уяснения сущности управленческого учета обязательно изучение таких его понятий, как предмет, объекты и методы, что составляет содержание следующего параграфа данной главы.

### **Список литературы:**

1. Абишев М.Н. Капитал, бизнес и рынок (Толковый словарь терминов и понятий) Алматы, 1992. — 81 с.
2. Волкова О.Н. Управленческий учет: учебник. М.: «Проспект»; 2005 — 472 с.
3. Каверина О.Д. Управленческий учет: научное издание. М.: «Финансы и Статистика», 2004. — 352 с.
4. Карпова Т.П. Управленческий учет: учебное пособие. М.: «ЮНИТИ», 1998. — 350 с.
5. Керимов В.Э. Управленческий учет: учебник. М.: « Дашков и К», 2005. — 460 с.
6. Мизиковский И.Е. Генезис управленческого учета на отечественных предприятиях: научное издание. М.: «Экономисть», 2006. — 199 с.
7. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Управленческий учет: учебник. М.: «Аудит», 1998 — 350 с.
8. Райзберг А.А. и др. Современный экономический словарь, 2-е изд. М.: ИНФРА-М», 2001. — 473 с.
9. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. М.: «ИНФРА-М», 2006. — 810 с.
10. Сатубалдин С.С. Учетная система транзитной экономики: избр-е труды, 2-т. Алматы, «САУНАР», 2003. — 320 с.

11. Словарь иностранных слов. 18- изд. – М.: «Русский язык» 1989.-624с.
12. Суйц В.П. Управленческий учет: учебник. М.: «Высшее образование», 2007. — 371 с.
13. Управленческий учет: учебник / Шеремет А.Д. и др. М.: «ИНФРА-М», 2009. — 429 с.
14. Экономика предприятия: университетский учебник/Под ред. К. Беа и др./ Пер. с нем. М.: «ИНФРА-М»,2001. — 928 с.
15. Archerch A. Management Accounting / Transl. from Engl. M.: “Finences and Statistics”, 2002. — P. 952.
16. Drury K. Introduction to the Management and Production Accounting: study guide/ Transl. from Engl. M.: “Audit”, 1998. — P. 783.

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАТИСТИКИ УЧЕТА ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

***Баймаханова Акмарал Абиласановна***

*магистр статистики КГУ имени Кокыт Ата,  
Республика Казахстан, г. Кызылорда  
E-mail: [Akmaral\\_kz81-1981@mail.ru](mailto:Akmaral_kz81-1981@mail.ru)*

***Бухарбаева Акмарал Жетибаевна***

*магистр статистики КГУ имени Кокыт Ата,  
Республика Казахстан, г. Кызылорда  
E-mail: [nurai0510@mail.ru](mailto:nurai0510@mail.ru)*

***Баймаханова Актolkын Абиласановна***

*магистр экономических наук КГУ имени Кокыт Ата,  
Республика Казахстан, г. Кызылорда  
E-mail: [atolya-21@mail.ru](mailto:atolya-21@mail.ru)*

# METHODOLOGICAL ASPECTS OF ACCOUNTING STATISTICS PRODUCT OF AGRICULTURE

***Baimakhanova Akmaral***

*master of statistics of Kyzylorda state University,  
Republic of Kazakhstan, Kyzylorda*

***Buharbaeva Akmaral***

*master of statistics of Kyzylorda state University,  
Republic of Kazakhstan, Kyzylorda*

***Baimakhanova Aktolkyn***

*master of economic sciences of Kyzylorda state University,  
Republic of Kazakhstan, Kyzylorda*

## АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с повышением эффективности статистического учета продукции сельского хозяйства. Предлагаются новые методы учета и отчетности деятельности сельхозпроизводителей, определить важнейшие показатели такой деятельности.

## ABSTRACT

The questions, dealing interesting of effectiveness of agriculture sector's production's statistical calculation are considered. The most important ratios of agricultural operators activity are defined and new methods of calculation and statements of such on activity are offered.

**Ключевые слова:** учет статистики; валовая продукция; конкурентноспособность; агроформирования; объемом продукции; лизинг; показатели производства продукции.

**Keywords:** gross production; competitiveness; agricultural companies; volume productions; leasing; production data.

В условиях рыночных отношений в аграрном секторе экономики Казахстана произошли кардинальные изменения в системе экономического механизма хозяйствования. В данное время расширяется практика кредитования крестьян под будущий урожай сельскохозяйственных культур, развиваются лизинговые отношения в части улучшения материально-технической базы агроформирований.

Целью деятельности любого сельскохозяйственного предприятия является производство продукции. Ее величина зависит от различных факторов, таких как техническая оснащенность производства, обеспеченность материальными ресурсами и квалификационными кадрами соответствующих профессий и квалификаций, использования современных технологий, качества семенного материала и высокопродуктивных пород скота, выполнения всего комплекса агротехнических и зоотехнических мероприятий. С объемом продукции связаны размеры получаемого дохода и рентабельности, возможности выполнения обязательств и ведения производства на расширенной основе. Показатели производства продукции занимают одно из центральных мест в системе показателей статистики сельского хозяйства. Наряду с этим стратегия развития любого сельскохозяйственного предприятия целиком зависит от объема производства продукции и эффективного сбыта ее на рынке.

Под категорий продукции сельского хозяйства понимают прямую полезный результат организационно-производственной деятельности агроформирований различных форм собственности и хозяйствования, выражающая в форме продукции предназначенной для реализаций через различные каналы сбыта и частично используемой для внутрихозяйственных нужд, а также выполнения работ и услуг сельскохозяйственного характера.

В данном определении, во-первых, отмечено, что сельскохозяйственной продукцией считается результат деятельности агроформирования, т. е. приложения труда как в части использования земельных ресурсов, так и содержания скота. В то же в части использования земельных ресурсов, так и содержания скота. В то же время в средних и крупных формах хозяйствования аграрного производства часть продукции сельского хозяйства идет на переработку в различных минипроизводствах, а также для обеспечения внутрихозяйственных нужд как семенной материал в растениеводстве и кормление молодняка животных в животноводстве. Статистический учет этого безусловно имеет важное значение в условиях агробизнеса.

Во-вторых, учитывается результат как основного сельскохозяйственного производства (растениеводство и животноводство), а также обслуживающих производств (услуги автотранспорта, тракторно-комбайнового парка и др.).

В третьих, выделяется полезный результат агропромышленной деятельности соответствующей ее непосредственной цели на основе прямого их использования или последующей доработки до необходимой кондиции, как товар повседневного спроса. Кроме того, сельскохозяйственная продукция составляет основу продовольствия,

что определяет ее стратегический характер использования и потребности в них. Отсюда велика роль учета сельскохозяйственной продукции в формировании национальной продовольственной безопасности суверенного Казахстана.

Как категория сельскохозяйственная продукция подразделяется на валовую и товарную продукцию.

Валовая продукция сельского хозяйства представляет собой сумму всех производственных в течении изучаемого периода (как правило, животноводственного в денежной оценке, независимо от того, потреблены они в самом хозяйстве или реализованы через различные каналы сбыта. Валовая продукция сельского хозяйства является частью валого внутреннего продукта, произведенного во всех сферах экономики Республики Казахстан.

Согласно статистического учета к продуктам сельского хозяйства относятся первичные продукты, получаемые в результате выращивания растений и разведения животных. В продукцию сельского хозяйства не включаются продукции сферы производства, хотя они получены непосредственно в самих агроформированиях путем переработки сельскохозяйственной продукции. Поэтому необходимо подобную продукцию отражать в статистическом учете отдельно с целью прогнозирования обеспеченности внутреннего рынка. Наряду с этим, это позволит контролировать производство той или иной сельскохозяйственной продукции в каждом регионе республики, оказывать агроформированиям адресную финансовую помощь в получении кредитных ресурсов для развития основных и дополнительных отраслей, а также минипроизводств по переработке сельскохозяйственной продукции.

Валовая продукция сельского хозяйства по характеру использования в агроформированиях различных форм собственности и хозяйствования разделяется на две части:

1. На товарную продукцию, которая реализуется на рынке, населению, работникам сельскохозяйственного предприятия и другие каналы сбыта, а также бартерные сделки.

2. Не товарная продукция идет на личное потребление агроформирований, то есть внутривладельческие нужды. В соответствии с этим статистический учет валовой продукции сельского хозяйства на конкретный отчетный период ведется в действующих ценах данного периода. При сравнительном анализе производства сельскохозяйственной продукции учет валовой продукции сельского хозяйства, как правило, осуществляется в ценах

последнего года. Это позволяет стоисоть валовой продукции и определять ее динамику за ряд лет.

Вместе с тем в статистике сельского хозяйства на некоторые виды сельскохозяйственной продукции используется балансный метод учета, что позволяет определить движение сельскохозяйственной продукции на различные на основе данного метода ведется в натуральном выражении. Однако данный метод используется лишь на зерновые культуры, т. е. позволяет составить хлебный баланс страны. Требуется внимания и учет незавершенного производства, который в силу специфики данной сферы экономики еще не отражается в статистической отчетности, хотя в последние годы идет финансирование некоторых агроформирований под будущий урожай сельскохозяйственных культур. Особенно это относится к продукции плодово-ягодных культур, где урожай получают по истечении нескольких лет.

В условиях рыночных отношений требует совершенствования и методы определения валовой продукции в действующих агроформированиях различных форм хозяйствования. Как известно, для некоторой части сельскохозяйственной продукции характерно является получение основной и побочной продукции. Основная продукция — зерно, побочная — солома и зерноотходы. Учитывая реализацию побочной продукции на различные цели (строительный материал, кормовые добавки, сырье для целлюлозно-бумажной промышленности и производства древесно-волоконистых и древесностружечных плит), а также использование для внутривозрастных нужд агроформирований, на наш взгляд, необходимо из учитывать в составе продукции с использованием специальных коэффициентов. Эта продукция попросту не используется и зачастую сжигается. В то же время для агрофирмирования при производстве валовой продукции сельского хозяйства важное значение имеет определение затрат на основное производство, что позволяет определить чистую продукцию сельского хозяйства. Показатель валовой продукции сельского хозяйства, исчисленный по методу валового оборота, имеет существенное значение для уровня характеристики сельскохозяйственного производства в расчет на единицу земельной площади. Для учета продукции земледелия и животноводства с целью определения реально существующего оборота сельскохозяйственной продукции между этими отраслями сельскохозяйственного предприятия, необходим полный учет всего объема сельскохозяйственной продукции в условиях самофинансирования агроформирований данный метод исчисления категории валовой

продукции по методу валового оборота позволяет определить многостороннюю деятельность агроформирований в условиях рынка, выявить слабые и сильные стороны хозяйствования в отраслях сельскохозяйственного производства.

Вместе с тем действующая в настоящее время система статистического учета и отчетности требует отражения рыночных отношений с учетом многосторонней деятельности агроформирований и использования принципов кооперации в этих сельскохозяйственных предприятиях. Статистическая отчетность отражает в настоящее время многообразие форм товарного производства в сельском хозяйстве как мелкого, среднего так и крупных размеров. Это крестьянские (фермерские) хозяйства, товарищества с ограниченной ответственностью, производственные кооперативы, акционерные общества, ассоциации и другие. Однако, мы считаем, правомерным мнением С.Б. Исмуратова и Д.Ф. Вермеля, считающих понятие «личное подсобное хозяйство» заменить более соответствующим реальным отношениям понятием «семейное производство» и в решении вопросов специализации рассматривать его как равноправный блок кооперативных хозяйств и формировании всех его уровней в статистической отчетности.

Это вытекает из обоснования зональных условий специализации сельскохозяйственного производства любого региона Казахстана, где личное подсобное хозяйство играет не маловажную роль в обеспечении потребности местного рынка в сельскохозяйственной продукции, в особенности производства трудоемких сельхозкультур.

Для целей прогнозирования и учета важное значение имеет определение размеров продукции сельского хозяйства, полученных в агроформированиях, имеющих различные формы собственности и для хозяйствования. Статистическая отчетность представляет часть информации для пользователей, но не ваш, взгляд, она еще не отражает рыночным требованиям. Единство экономики выдвигает единство информации, первичного учета в агроформированиях. Несмотря на разнообразия форм хозяйствования и видов деятельности сельскохозяйственных предприятий единая система статистической информации и единство подходов к методике анализа тех или иных аспектов производственной деятельности себя рациональные управленческие решения.

Среди ученых-экономистов как в Казахстане, так и в других странах идут различные дискуссии по поводу экономической и статистической информации. Одни считают, что рыночный механизм сам по себе обеспечивает эффективное производство



необходимой информации для их пользователей. По их мнению, любая статистическая информация — это экономический товар, подобный продукции, работаем и по услугам. Исходя из этого они подвержены спросу со стороны заинтересованных пользователей. Другие считают о необходимости оптимизации статистической и другой экономической информации, с чем нельзя не согласиться. На наш взгляд в условиях рыночного механизма хозяйствования необходимым элементом является государственное регулирование, это касается в особенности сельскохозяйственного производства. Кроме того, суверенный Казахстан должен быть независимым в части продовольственной безопасности, а сфера сельского хозяйства является в этом отношении ведущей и основополагающей. Поэтому статистическая отчетность и любая экономическая информация должны создавать основу эффективного функционирования данной сферы экономики, обеспечивать в первую очередь потребности внутреннего рынка и продовольственную стабильность в республике.

Согласно Указа Президента Республики Казахстана «О дальнейших мерах по реализации стратегии развития Казахстана до 2030 года» в конкурентноспособной национальной экономики и достижение не менее чем двухкратного роста и усиления влияния национального капитала в ключевых отраслях экономики, стимулирование развития аграрного сектора, поддержание низкого уровня инфляции, обеспечение дальнейшего развития финансовой системы республики.

Достижению поставленных целей в области сельского хозяйства будет способствовать реализация аграрно-технологической политики, предполагающего интегрированное развитие аграрного, промышленного и научно-технологического секторов экономики. Вместе с тем, решению этой проблемы способствуют принятые различные законодательные акты в части эффективного функционирования сферы сельского хозяйства. Учитывая это, в целях осуществления контроля за развитием сельскохозяйственного производства и государственного регулирования в сфере сельского хозяйства, нами предлагается усиление роли статистического учета и отчетности. Согласно внесения изменений и дополнений в закон РК «О государственной статистике», в части учета и отчетности агроформирований необходимо определить конкретизированные виды и форм статистической отчетности. Повысить ответственность руководителей и специалистов агроформирований и соответствующих сельскохозяйственных органов на местах, усилить значения государственной статистической отчетности с целью реализации

программ национальной и продовольственной безопасности, определения зависимости регионов в отдельных видах сельскохозяйственной продукции, а также эффективного функционирования агроформирований путем организаций им адресной помощи и реализации территориальных программ развития сельскохозяйственного производства. Также в статистической отчетности отражать показатель эффективности использования ресурсного потенциала с целью определения уровня эффективности хозрасчетной деятельности агроформирований.

Учитывая что объем производства и качество сельскохозяйственной продукции зависят от состояния племенной работы в животноводстве и селекции и семеноводства в растениеводстве, на наш взгляд, необходимо определить в статистике учета различных форм хозяйствования, сельскохозяйственные предприятия занимающиеся племенной деятельностью. В этом отношении следует также вести учет по породам скота и сортам сельскохозяйственных культур по наличию на определенную дату, движение их в зависимости от целей использования. Также вести учет экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции первого класса, племенных животных в соответствии с Законом РК «О зерне» и «О племенном животноводстве» [2, с. 7—12]. Кроме того необходимо принять на уровне правительства соответствующие программы по конкретным видам сельскохозяйственной продукции первого класса (шерсть различных видов, каракуль и т. п.) для обеспечения валового производства и экспорта их через различные каналы товарно-денежных отношений. Для этого использовать балансовый метод учета производства и движения их через агроформирования различных форм хозяйствования. Это позволит осуществлять государственной надзор за состоянием племенного животноводства согласно статьи 13 Закон РК «О племенном животноводстве». Наряду с этим, учитывая происходящие большие негативные явления в части использования сельскохозяйственных угодий, создать специально организованные статистические наблюдения и обеспечить открытость статистической информации данного характера. Согласно статьи 9-1 Закон РК «О государственной статистике» вести по хозяйственный учет во всех населенных пунктах, а на основе данных статистических органов, акимам соответствующих административно-территориальных границ организовать необходимую помощь в обеспечении поливной водой и в других необходимых средствах для ведения домашнего хозяйства [1, с. 14].

Также необходимо усилить контроль за предоставлением статистической информации со стороны физических и юридических лиц, проводить ведомственные статистические наблюдения на основе программ их реализации.

Требует соответствующих изменений и дополнений учет производства и реализации сельскохозяйственной продукции в методологическом аспекте статистического учета и отчетности между странами СНГ по отдельным их видам, с целью формирования единства методологии учета и отчетности государств участников стран. Содружества, так как развитие рынка этих стран имеет важное значение для всех стран ближнего и дальнего зарубежья.

### **Список литературы:**

1. Закон РК «О государственной статистике» от 7 мая 1997 г // Ведомости Парламента РК, — 1997 г. — № 9, — с. 14.
2. Исмуратов С.Б., Вермель Д.Ф. Специализация общественного и семейного хозяйства производственных кооперативов // Вестник сельскохозяйственной науки Казахстана, — 2001, — № 2, — С. 7—12.

## **УЧЕТ ЗАТРАТ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ АМБУЛАТОРНОЙ КЛИНИКИ**

*Моника Раулинайтис-Грызбек*

*д-р философии, факультет управленческого учета,  
Варшавская школа экономики,  
Польша, г. Лешно  
E-mail: [mrauli@sgh.waw.pl](mailto:mrauli@sgh.waw.pl)*

## **ACTIVITY-BASED COSTING FOR AN AMBULATORY CLINIC**

*Monika Raulinajtys-Grzybek*

*Ph.D., Faculty of Management Accounting,  
Warsaw School of Economics,  
Poland, Leszno*

## АННОТАЦИЯ

В статье представлена модель учета затрат по видам деятельности, адаптированная к специфике здравоохранения. Она может быть введена в медучреждении, которое не обладает продвинутой информационной системой. Модель пользуется данными о выполненных медицинских процедурах, которые медучреждения собирают, чтобы рассчитываться с государственным плательщиком. Концепция представлена на примере клиники амбулаторной хирургии.

### ABSTRACT

This article presents an activity-based costing model tailored to health care specifics, which can be implemented in the healthcare unit that does not have an advanced information system. The model uses data on the medical procedures performed that providers gather for the purposes of reimbursement and settlement with the public payer. The case of ambulatory surgery clinic has been used to present the concept.

**Ключевые слова:** учет затрат по видам деятельности; здравоохранение; амбулаторно-поликлиническая помощь; учет затрат.

**Keywords:** activity-based costing; healthcare; ambulatory care; cost accounting.

### Введение

Система учета затрат по видам деятельности (*ABC — activity-based costing*) была создана в 1980-х годах в результате растущего осознания ограниченности традиционных систем калькуляции затрат, которые обычно предполагают распределение косвенных затрат пропорционально объему производства [6]. Отмечено, что затраты колеблются также в зависимости от других факторов. Это связано с растущей сложностью и разнообразием продукции [11]. Основная особенность *ABC* заключается в том, что она использует виды деятельности в качестве косвенного объекта исчислений. Калькуляция расходов на виды деятельности приводит к расчету затрат на конечные объекты, такие как продукты клиентов. Распределение затрат по видам деятельности осуществляется пропорционально количеству единиц деятельности, необходимых для получения продукта. Стоимость каждой единицы деятельности устанавливается отдельно на основе затрат на потребляемые ресурсы в ходе ее исполнения [7].

Эта система быстро приобрела популярность в области здравоохранения [1, 4, 16, 23—24]. В Соединенных Штатах она была противопоставлена двум самым популярным традиционным методам калькуляции затрат: коэффициенту затрат к прибыли (*RCC — ratio of*

*costs to charges*) и условной единице величины (*RVU — relative value unit*). Первый метод предполагает распределение расходов пропорционально выручке от индивидуальных медицинских услуг, а второй метод — разделение косвенных расходов пропорционально прямым затратам на услугу. Полезность информации о затратах, определенной с помощью обоих методов, была подвергнута критике. Отмечено, что они приводят к неправильным ответам на вопросы о рентабельности медицинских услуг и не поддерживают распределения ресурсов, снижения затрат и улучшения доходности [8, 17, 24, 25]. В ответ на ограничения традиционных методов расчета Уэст [25] разработали модель ABC, адаптированную к специфике здравоохранения. Они особенно концентрируются на подробном анализе деятельности, осуществляемой медицинским персоналом.

ABC в типовой форме предполагает индивидуальный расчет затрат на лечение каждого пациента и называется «полной подробной оценкой затрат снизу вверх», потому что все соответствующие компоненты затрат выявляются и оцениваются по наиболее детальному уровню. Затраты в отдельных случаях должны как можно точнее отражать процесс лечения [22, 26]. Такой подход считается так называемым золотым стандартом, но требует много времени, особенно когда информационные системы больницы отсутствуют или являются недостаточными [1, 5, 16].

Некоторые модели ABC, описанные в литературе, предполагают подробную идентификацию многочисленных операций [например, 14]. Для каждой из них надо определить затратнообразующий фактор и количество единиц в отдельном случае пациента. Это еще больше увеличивает трудоемкость такой модели и не дает возможности на практике реализовать и поддерживать ее в медучреждении. Цао и др. [2] констатируют необходимость разработки упрощенного решения, в котором операции будут сгруппированы в виды деятельности и наделены с помощью общего фактора.

Общей чертой описанных в литературе моделей ABC является отсутствие однородного словаря видов деятельности. Каждый автор индивидуально «переводит» процесс лечения на набор деятельностей [3, 4, 15, 19, 20]. Такой подход в случае здравоохранения может стать ограничением, потому что медучреждения часто подвергают правилам государственных учреждений (иногда это общественные организации, в других случаях они финансируются из государственных средств) и форма решения для расчета затрат имеют существенное значение [18].

Для преодоления ограничений, связанных с ABC, Каплан и Андерсон разработали новый подход под названием «учет затрат по видам внутрихозяйственной деятельности, ориентированный на изменение времени» (*TDABC — Time-Driven ABC*) [9, 10]. Только два основных параметра требуются для оценки затрат: (1) единичные затраты поставки мощности и (2) время, необходимое для выполнения вида деятельности (также упоминается как операция). Этот подход был также адаптирован также для здравоохранения [12]. Он предполагает группировку ресурсов, нужных для совместного выполнения деятельности, и их последующее распределение пропорционально затрачиваемым временам. Прорыв TDABC заключен в уравнениях времени, которые включают различные характеристики пациента в более точную оценку индивидуального времени, ему посвященного.

### **Пример**

Исследование проводилось в клинике амбулаторной хирургии, работающей в регионе с населением в 70 тыс. человек. Ежегодное число визитов в клинику составляет около 20 тыс. Клиника выполняет простые хирургические процедуры и обеспечивает пациентов амбулаторным лечением. Она приобретает внешние вспомогательные услуги, такие как лаборатория или радиология.

Затраты на человеческие ресурсы, в том числе на врачей (48 %), медсестер (11 %) и администраторов (6 %), составляют самую большую долю в затратах клиники. Прочие расходы связаны с амбулаторной инфраструктурой (13 %), лекарствами и медицинскими материалами (10 %) и диагностическими услугами, приобретаемыми в других учреждениях (12 %).

Менеджеры клиники имеют непосредственное влияние на расходы на персонал, вспомогательные услуги, а также лекарства и материалы. Клиника работает в рамках структуры большой местной больницы, так что затраты на инфраструктуру — это главным образом расходы на отделы обеспечения больницы, такие как технический отдел или отдел службы уборки. Менеджеры имеют следующие ожидания, связанные с разработанной системой учета затрат: она должна поддерживать оценку прибыльности учреждения, определение стратегии клиники и управление ресурсами.

Основной проблемой амбулаторной клиники, типичной для многих медучреждений, является отсутствие финансовых ресурсов для введения и поддержки специализированной системы учета затрат. Единственной доступной информационной системой, которая содержит нефинансовые данные о выполненных услугах, является

система для расчетов с государственным плательщиком. Возмещение производится на основе информации о ходе лечения. Клиника сообщает данные обо всех медицинских процедурах, выполняемых для каждого случая пациента. Для процедуры кодирования она использует словарь ICD-9-СМ, международный стандарт ВОЗ. Этот стандарт используется во всех медучреждениях в Польше для кодирования медицинских процедур. Подобные словари используются в системах здравоохранения в других странах [13, с. 43—44]. Таблица 1 показывает примерный набор информации об отдельном случае для одного пациента.

*Таблица 1.*

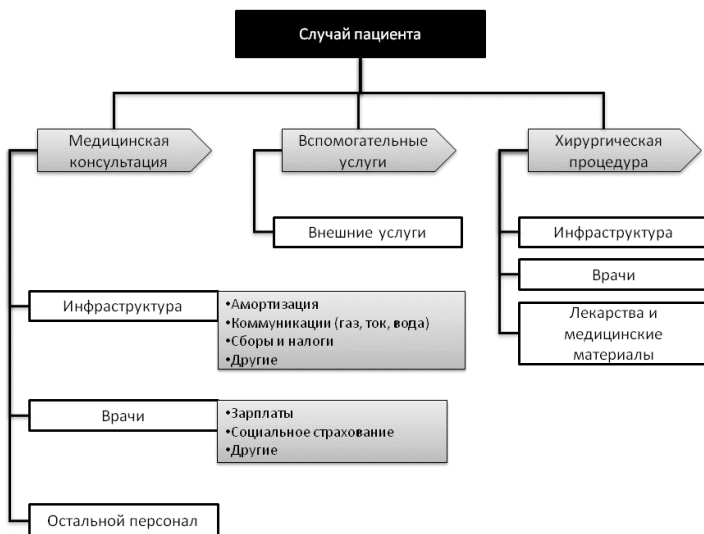
**Нефинансовая информация об отдельном случае для одного пациента**

Число:	25.09.2012	
Выполненные процедуры:		
<b>ICD-9</b>	<b>Название</b>	<b>Количество</b>
89.00	Медицинский опрос	1
86.383	Радикальная резекция до 4 поражений кожи	1
Y90	Гистопатологическое исследование	2

Словарь ICD-9-СМ очень подробный и отдельно идентифицирует различные медицинские процедуры. Амбулатория выполняет около 150—200 различных медицинских процедур. В некоторых случаях расходы на ряд различных медицинских процедур являются теми же самыми, что позволяет их группировать. Информация о выполнении каждой отдельной процедуры была получена от медицинского персонала клиники.

**Характеристика модели**

Разработанная модель является модификацией системы ABC с учетом специфики амбулаторной клиники и с использованием имеющейся нефинансовой информации. Модель позволяет произвести калькуляцию лечения каждого отдельного пациента. Различные медицинские процедуры рассматриваются как деятельности. Расходы на одного пациента напрямую зависят от того, какие процедуры были выполнены во время медицинской консультации. Рисунок 1 представляет схему расчета затрат на случай пациента.



**Рисунок 1. Схема расчета затрат на случай пациента.**  
**Источник: Собственная работа на основе [21]**

Поток затрат в модели соответствует базовой концепции ABC: затраты на отдельные ресурсы присваиваются деятельности с использованием соответствующих затратообразующих факторов. Фактором для человеческих ресурсов и инфраструктуры клиники является время, посвященное на выполнение процедуры. Для лекарств и медицинских материалов используются соответствующие физические единицы, например, миллилитр или штука. Затем конечным объектам (случаям пациентов) назначаются деятельности на основе фактического количества.

В связи с ограниченным доступом к нефинансовой информации модель использует подход, основанный на стандартных стоимостях на этапе распределения затрат на ресурсы по видам деятельности. В таблице 2 указаны последовательные этапы учета затрат.

Первый этап заключается в определении единичных затрат на каждый ресурс. Следующие группы ресурсов определились в клинике:

- инфраструктура (здание и оснащение),
- человеческие ресурсы: врачи, медсестры и администраторы,
- расходные материалы: лекарства и медицинское оборудование.



**Схема учета случаев пациентов**

1. Определение единичных затрат на ресурсы.
  2. Определение стандартных количеств ресурсов, используемых в типичном ходе осуществления медицинской процедуры.
  3. Расчет стандартных затрат на медицинские процедуры.
  4. Расчет стандартных затрат на случаи пациентов.
- После расчетного периода*
5. Расчет вариаций объема и цен для каждого из ресурсов и определение фактических (первоначальных) затрат на ресурсы.
  6. Расчет фактических (первоначальных) затрат на медицинские процедуры.
  7. Расчет фактических (первоначальных) затрат на случаи пациентов.

Расчет общей стоимости здания и оснащения клиники был основан исключительно на данных из системы бухгалтерского учета. Расходы на человеческие ресурсы были установлены с помощью данных, собранных в системе начисления заработной платы, а затраты на отдельные лекарства и медицинские материалы были получены из системы аптеки. Анализ охватывал данные с 2012 года. Общая стоимость инфраструктуры и человеческих ресурсов была разделена на рабочее время. Амбулаторная клиника была открыта 75 часов в неделю. В 2012 году общее количество рабочих дней составляло 252 дня — 50,4 рабочих недель. Предполагалось, что практическая способность амбулаторной клиники составляет 95 % ее теоретического рабочего времени. Принятое ограничение является результатом среднего количества перерывов в работе. Врачи работают 75 часов в неделю, поскольку они имеют целенаправленный график работы. В случае медсестер полная рабочая неделя составляет 76 часов (два в эквиваленте полной занятости [*full-time equivalents* — FTE]), а администраторы работают 57 часов в неделю (1,5 FTE). Это приводит к общей доступности этих ресурсов. Общие и единичные затраты выбранных ресурсов приведены в Таблице 3.

Таблица 3.

## Затраты на ресурсы (в польских злотых)

Ресурс	Общая годовая стоимость	Затрато-образующий фактор	Количество факторов в году	Единичные затраты
Инфраструктура	90001,80	мин	215 460	0,42
Врач	319605,10	мин	215 460	1,48
Медсестра	76311,42	мин	218 333	0,35
Администратор	45334,78	мин	163 750	0,28
Жидкость для дезинфекции	—	л	—	48,95
Перчатки одноразового пользования	—	пара	—	0,12
Гистопатологическое исследование	—	штука	—	15

Амбулаторная клиника не собирает данных, которые могут быть использованы для определения затрат на персонал на основе фактической продолжительности медицинской процедуры для данного пациента. Нет также информации о фактических количествах лекарств и медицинских материалов, полученных конкретным пациентом. Метод распределения ресурсов по видам деятельности был разработан для преодоления этих ограничений. Количества ресурсов, которые потребляются в обычном ходе каждой медицинской процедуры, были определены с помощью медицинского персонала (особенно медсестер). Эти количества были использованы в качестве основы для определения стандартных затрат на каждую процедуру. Примеры количественных стандартов для процедуры радикальной резекции до 4 поражений кожи представлены в таблице 4.

Словарь ICD-9-CM был использован для определения медицинских процедур, затраты на которые были рассчитаны путем определения потребления ресурсов. Универсальный словарь деятельности позволяет сравнивать затраты на каждый вид деятельности в разных учреждениях, в которых принята модель ABC.

*Таблица 4.*

**Стандартное распределение ресурсов для медицинской процедуры**

Ресурс	Количество	Затратообразующий фактор	Единичные затраты	Общие затраты
Хирургические перчатки	4	пара	2,81	11,24
Перчатки одноразового пользования	18	штука	0,12	2,16
Хлорид натрия	50	мл	0,016	0,80
Водонепроницаемая скатерть	2	штука	1,39	2,78
Шерсть	50	г	0,006	0,30
Жидкость для очищения кожи	20	мл	0,01	0,20
Шприц	3	штука	0,17	0,51
Игла	3	штука	0,04	0,12
Бинт	2	м	0,57	1,14
Мазок	25	штука	0,07	1,75
Хирургический халат	2	штука	7,07	14,14
Антисептические салфетки	15	штука	0,10	1,50
Формалин	10	мл	0,005	0,05
Нити	4	штука	4,99	19,96
Лезвия для скальпеля	2	штука	0,28	0,56
Жидкость для дезинфекции	0.02	л	48,95	0,98
Лигнокаина гидрохлорид	6	склянка	4,34	26,04
Стерильный пластырь	1	штука	6,22	6,22
Хлорамфеникол	5	г	1,43	7,15
Врач	15	мин	1,48	22,20
Медсестра	20	мин	0,35	7,00
Администратор	2	мин	0,28	0,56
Инфраструктура	20	мин	0,42	8,40
Итого				135,76

Наконец, затраты на случай пациента определяются на основе стандартных расходов на отдельные процедуры и фактической информации о том, какие процедуры были выполнены для индивидуального пациента. Образец результата расчета представлен в таблице 5.

*Таблица 5.*

**Расчет случая пациента**

<b>ICD-9</b>	<b>Количество</b>	<b>Затраты</b>
89.00	1	12,00
86.383	1	135,76
Y90	2	30,00
<b>Итого:</b>		<b>177,76</b>

При использовании стандартных данных неизбежно появляются вариации. В конце расчетного периода (например, года) общая вариация определяется для каждого из ресурсов. Это может вытекать из разных причин. Например, в соответствии со стандартом потребления пластырей во время всех медицинских процедур, выполненных в 2012 году, должно быть использовано 686 штук стерильных пластырей стоимостью в 3698 польских злотых. Пластыри различаются в зависимости от их размера и единичных затрат. Фактическое потребление составляло 407 штук пластырей общей стоимостью в 3898 польских злотых. В действительности использовано было меньшее количество пластырей, которые в среднем были дороже, чем те, которые предусмотрены в соответствии со стандартами. В этом случае вариация составляла 5 % и была положительна. Первоначальные затраты на этот ресурс могут быть рассчитаны путем увеличения стандартных единичных затрат на 5 % вариации.

Первоначальные затраты на ресурсы в дальнейшем могут быть использованы для расчета первоначальных затрат на каждую медицинскую процедуру, а также первоначальных затрат на случаи пациентов.

**Изложение**

Введенная модель основана на концепции учета затрат по видам деятельности, но это модификация традиционного подхода, которая вытекает из ограниченного наличия нефинансовой информации. Проанализированное медучреждение пользуется очень подробным словарем деятельностей, но информация о фактическом времени их продолжительности в случае индивидуальных пациентов

отсутствует. Кроме того, не была собрана информация о фактическом потреблении материалов (лекарств и медицинского оборудования), а это давало бы их четкое распределение.

На этапе установления расходов на виды деятельности был употреблен упрощенный подход, в рамках которого была установлена стандартная стоимость медицинской процедуры. Однако распределение видов деятельностей в отдельных случаях пациентов проходило на основе фактических данных.

Разработанная модель является предложением системы калькуляции затрат с учетом специфики здравоохранения, в частности, для тех медучреждений, которые имеют ограниченный доступ к нефинансовой информации. Однако основным условием для точности расчета является относительно высокий уровень однородности медицинских процедур. Чем больше отличие от стандартного хода процедуры, тем меньшая точность конечного результата. Поэтому модель предлагается в первую очередь для амбулаторно-поликлинических учреждений. Для более комплексных отделений, например, хирургических, изменения должны включать прежде всего выделение дорогих лекарств и медицинских материалов пациентам напрямую, а также распределение медицинских процедур на основе их фактической продолжительности.

### **Список литературы:**

1. Berlin M.F., Smith T.H. Evaluation of activity-based costing versus resource-based relative value costing// *The Journal of Medical Practice Management*. — 2004. — № 19(4). — P. 219—227.
2. Cao P., Toyabe S.-I., Akazawa K. Development of a practical costing method for hospitals// *The Tohoku Journal of Experimental Medicine*. — 2006. — № 208(3). — P. 213—224.
3. Cappetini R., Chow C., McNamee A. On the need and opportunities for improving costing and cost management in healthcare organizations// *Managerial Finance*. — 1998. — № 24(1). — P. 46—59.
4. Chan Y.C. Improving hospital cost accounting with activity-based costing// *Healthcare Management Review*. — 1993. — № 18(1). — P. 71—78.
5. Chapko M.K., Liu C., Perkins M. et al. Equivalence of two healthcare costing methods: bottom-up and top-down// *Health Economics*. — 2009. — № 18. — P. 1188—1201.
6. Cooper R., Kaplan R.S. How Cost Accounting Systematically Distorts Product Costs// *Management Accounting*. — 1988. — № 69(10). — P. 20—27.
7. Cooper R., Kaplan R.S. *The design of cost management systems: text and cases*. New Jersey: Prentice Hall, 1999.

8. Dowless R.M. Using activity-based costing to guide strategic decision making// *Healthcare Financial Management*. — 1997. — № 51(6). — P. 86—90.
9. Kaplan R., Anderson S. The innovation of time-driven activity-based costing// *Journal of Cost Management*. — 2007. — № 21(2). — P. 5—15.
10. Kaplan R., Anderson S. Time-driven activity-based costing// *Harvard Business Review*. — 2004. — № 829(11). — P. 131—138.
11. Kaplan R.S. *Accounting Critic*// Inc. Boston. — 1988. — № 10(4). — P. 54—67.
12. Kaplan R.S., Porter M.E. How to solve the cost crisis in health care// *Harvard Business Review*. — 2011. — 89(9). — P. 47—64.
13. Kobel C., Pfeiffer K. Austria: Inpatient care and the LKF framework. In Busse R., Geissler A., Quentin W., Wiley M. (Eds.). *Diagnosis-related groups in Europe: moving towards transparency, efficiency and quality in hospitals*. McGraw-Hill/Open University Press. 2011.
14. Krug B., Van Zanten A., Pirson A.-S. et al. Activity-based costing evaluation of a [18 F]-fludeoxyglucose positron emission tomography study// *Health Policy*. — 2009. — № 92. — P. 234—243.
15. Lievens Y., Van Den Bogaert W., Kesteloot K. Activity-based costing: a practical model for cost calculation in radiotherapy// *International Journal of Radiation Oncology Biology Physics*. — 2003. — № 57(2). — P. 522—535.
16. Negrini D., Kettle A., Sheppard L.L. et al. The cost of a hospital ward in Europe: is there a methodology available to accurately measure the costs?// *Journal of Health Organization and Management*. — 2004. — № 18(2-3). — P. 195—206.
17. Player S. Activity-based analyses lead to better decision making// *Healthcare Financial Management*. — 1998. — № 52(8). — P. 66—70.
18. Raulinajtys-Grzybek M. Rola rachunkowości regulacyjnej w procesie wyceny usług powszechnych w Europie [The role of regulatory accounting in pricing of universal services in Europe]// *Studia Prawno-Ekonomiczne*. — 2012. — № 86. — P. 253—273.
19. Ross T. Analyzing health care operations using ABC// *Journal of Health Care Finance*. — 2004. — № 30(3). — P. 1—20.
20. Shander A., Hofmann A., Ozawa S., Theusinger O.M., Gombotz H., Spahn D.R. Activity-based costs of blood transfusions in surgical patients at four hospitals// *Transfusion*. — 2010. — № 50(4). — P. 753—765.
21. Świdzka G.K. (Ed.). *Rachunek kosztów w Zakładzie Opieki Zdrowotnej. Podręcznik [Cost accounting for a healthcare unit. Manual]*. Oficyna Wydawnicza SGH, 2011.
22. Tan S.S., Rutten F.F.H., van Ineveld B. M. et al. Comparing methodologies for the cost estimation of hospital services// *The European Journal of Health Economics*. — 2009. — № 10. — P. 39—45.
23. Udpa S. Activity-based costing for hospitals// *Healthcare Management Review*. — 1996. — № 21(3). — P. 83—96.

24. West T.D., Balas A., West D.A. Contrasting RCC, RVU, and ABC for managed care decisions// Healthcare Financial Management. — 1996. — № 50(8). — P. 54—61.
25. West T.D., West D.A. Applying ABC to healthcare// Management Accounting. — 1997. — № 78(8). — P. 22—33.
26. Wordsworth S., Ludbrook A., Caskey F. et al. Collecting unit cost data in multicentre studies. Creating comparable methods// The European Journal of Health Economics. — 2005. — № 6(1). — P. 38—44.

### **СЕКЦИЯ 3.**

## **ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

### **СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА УСЛУГИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ**

*Сысова Елена Леонидовна*

*ст.преподаватель кафедры Управление предпринимательской  
деятельности Санкт-Петербургского государственного  
экономического университета,  
РФ, г. Санкт-Петербург  
E-mail: [elensov@gmail.com](mailto:elensov@gmail.com)*

### **PRICING STRATEGY SERVICES ADDITIONAL EDUCATION: THEORY AND PRACTICE**

*Helen Sysova*

*senior Lecturer, Department of Business Administration,  
Saint-Petersburg State Economic University,  
Russia, Saint-Petersburg*

### **АННОТАЦИЯ**

Рассматривая дополнительное профессиональное образование (ДПО), автор предлагает системный взгляд на образовательную сферу, как рынок образовательных услуг. В статье отражаются особенности рынка ДПО в России, а также характерные черты ценообразования на данные услуги. Представлены основные подходы и стратегии формирования цены на услуги ДПО. Приведены данные социологических исследований, на основе которых сделан вывод о том, что большинство организаций, оказывающих услуги ДПО



выбирают стратегию ориентации на среднерыночные цены конкурентного рынка.

### ABSTRACT

By considering additional professional education (APE), the author offers a systematic look at the educational sphere, as the market of educational services. The article reflects the peculiarities of the market in Russia APE and the characteristics of the pricing for these services. Presents the main approaches and strategies of pricing for services APE. It presents data of sociological research on the basis of which concluded that the majority of organizations providing services APE selected strategy targeting mid-market prices of the competitive market.

**Ключевые слова:** образовательные услуги; ценообразование; ценовая стратегия; интегрированное ценообразование; конкурентоспособность; реинвестированная прибыль.

**Keywords:** educational services; pricing; pricing strategy; integrated pricing; competitiveness; reinvested earnings.

Роль и значение дополнительного профессионального образования (ДПО) в современной России имеет восходящий вектор изменения. Как и в большинстве стран с постиндустриальной экономикой, в нашей стране развитие научно-технического комплекса приводит не только к автоматизации и компьютеризации производственной сферы и росту роли информации во всех сферах жизнедеятельности человека, но и к быстрому устареванию профессиональных знаний. Это обуславливает необходимость систематического обновления и развития профессиональных компетенций работников. Таким образом, можно сделать вывод, что ДПО выходит на передовой фланг системы профессионального образования и становится ключевым элементом непрерывного образования граждан.

Исторические особенности развития системы ДПО в России, связанные с концентрацией функций управления на верхних уровнях власти в советский период и, сравнительно небольшим периодом развития в рыночных экономических условиях, послужили причиной сохранения и достаточно распространенного в нашем обществе отношения к образованию, в целом, и дополнительному профессиональному образованию, в частности, как к социальной привилегии. Социальное значение системы ДПО, тем не менее, не исключает рыночных отношений — взаимодействия между потребителями и организаторам дополнительного профессионального обучения на основе добровольного обмена товара (услуги)

на денежный эквивалент. Наличие и взаимодействие таких экономических категорий, как спрос, предложение и цена, позволяет сделать утверждение о существовании рынка услуг дополнительного профессионального образования.

По статистическим данным количество предприятий, оказывающих услуги дополнительного профессионального образования в последние годы неизменно растет высокими темпами. Сопоставляя этот факт с характеристиками жизненных циклов системных объектов, можно утверждать, что рынок ДПО находится в начале периода своего развития. Другими словами, можно говорить о становлении рынка услуг ДПО. Как следствие поступательного развития предложений услуг ДПО - повышение экономического соперничества, обострение конкуренции между организациями, предлагающими данные услуги. Это, в свою очередь, влечет актуализацию вопросов управления организациями, предлагающими услуги дополнительного профессионального образования. В числе стратегически важных вопросов — формирование цены на услуги.

Рассмотрим основные вопросы ценообразования услуг дополнительного профессионального образования с теоретической и практической точек зрения.

Стратегия ценообразования организаций, оказывающих услуги ДПО, может быть основана на следующих целях:

- обеспечение жизнеспособности предприятия;
- сохранение завоеванной своей доли рынка;
- получение наибольшей реинвестированной прибыли.

Эти стратегии могут быть применены автономно или в сочетании друг с другом в зависимости от поставленных совокупных целей организации. Выбор стратегии ценообразования дает возможность не только сформировать цены на свои услуги, но и расставить приоритеты в общей деятельности предприятия. В данном контексте уместно использование понятия «интегрированное ценообразование» [5], что более точно характеризует и цель, и значение ценообразования для организации в целом.

Для организации, оказывающей образовательные услуги, ценовая стратегия призвана решать следующие основные задачи [1]:

- обеспечение экономической эффективности предприятия;
- формирование положительного имиджа предприятия и его услуг;
- усиление рыночного положения предприятия;
- расширение спроса на услуги данного предприятия;
- определение конкурентных преимуществ.

Основываясь на общей экономической теории, отметим, что для определения цены образовательных услуг возможны три подхода:

- затратный — на основе себестоимости;
- ценностный — на основе ощущаемой потребителем ценности услуги;
- конкурентный — на основе предложений конкурентных организаций.

У каждого из этих подходов есть свои преимущества и недостатки.

Затратный подход выстраивается на основе доступных данных. Например, на основе бухгалтерских отчетов. При расчете цены услуги сумма фактических затрат (плановых или нормативных) увеличивается на запланированную норму реинвестированной прибыли. Такой подход, при сравнительно сходных затратах организаций, предлагающих услуги ДПО, позволяет устанавливать относительно равные цены на рынке. В то же время, это подход имеет следующие недостатки:

- не учитывается конъюнктура рынка, нет учета реального уровня спроса на предлагаемую услугу;
- расчет затрат на одну единицу услуги затруднителен;
- не учитывается цена конкурентных предприятий;
- норма реинвестированной прибыли трудна для обоснования;
- не отражается мера полезности (ценности) услуги для потребителя.

Ценностный подход базируется на оценке ощущаемой ценности услуги, его полезности, которая определяется потенциальным потребителем и в основном опирается на имидж предприятия, его историю, местоположение и прочие критерии. Таким образом, основа этого подхода — субъективная оценка потребителя. Из персонализированности восприятия услуг ДПО вытекают и преимущества ценностного подхода, и его недостатки.

Преимущества:

- ориентирован на спрос, что позволяет формировать и регулировать его;
- позволяет потребителю сравнивать аналогичные предложения и делать свой выбор.

Недостатки:

- на результаты оценки потребителем влияют недостаточные информированность и компетенция потребителей — экспертность потребителя;
- требуются специальные процедуры и методы оценки;
- не учитываются издержки;

- нет возможности объективно оценить полезность образовательной услуги в силу их специфических особенностей (неосвязаемости, непостоянства качества и пр.).

Сравнивая эти два подхода, следует отметить, что ценностный путь определения цены может быть целесообразным при высокой оценке ценности услуг потребителем и уверенности организации, предоставляющих данные услуги в качестве своих предложений и доверии клиентов. Такой путь может быть выбран предприятиями, уже обладающими достаточным «кредитом доверия», а также теми организациями, которые вкладывают средства в формирование представления потребителей о ценности услуг своего учреждения. В другом случае, рациональнее применение затратного механизма расчета цены услуг.

Еще один подход к определению цены услуг ДПО ориентирован на ценовые предложения предприятий-конкурентов. Этот вариант ценообразования может быть рассмотрен как дополняющий затратный и ценностный подходы, но не как их альтернатива. Такой путь позволяет нивелировать недостатки двух первых подходов и учитывать реальные рыночные изменения в процессе деятельности предприятия [2].

Ориентируясь на анализ цен предприятий-конкурентов, возможен выбор одного из трех методов:

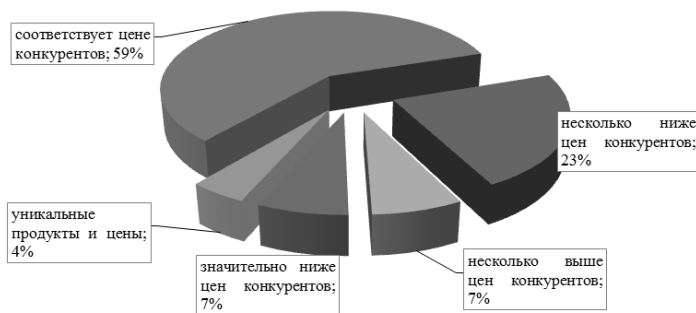
- курс на среднерыночные цены;
- курс на самые высокие цены;
- согласование единых цен с конкурентами (ценовой картель).

Анализируя развитие непрерывного образования в России, отметим, что уровень вовлеченности россиян в систему дополнительного профессионального образования и, в целом в процесс непрерывного образования, достаточно низкий. В рейтинге европейских стран по этим показателям Россия занимает предпоследнее место из 29 позиций. Такое положение характерно и для обучения в образовательных учреждениях, (переподготовка, повышение квалификации, курсы, семинары и пр.) и для самообразовательных действий (использование профессиональных книг, периодических изданий, интернет-технологий, наставничество и пр.) [3].

Проведенный Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» мониторинг образовательных организаций, оказывающих услуги ДПО, показал, что в 2009—2012 годах большинство руководителей этих организаций отметили рост своих доходов за счет реализации программ ДПО. Таких образовательных учреждений оказалось 54 %. 17 % респондентов не зафиксировали

изменений в сравнении с предыдущим периодом, и лишь 15 % заявили о снижении доходов по услугам ДПО [4, с. 23—25].

Основываясь на данных, предоставленных Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), отметим, что в 2009—2012 годах большинство организаций, оказывающих услуги ДПО ориентировались на среднюю рыночную стоимость своих услуг. Так, 59,9 % организаций-респондентов заявили, что стоимость их услуг ДПО соответствует цене на аналогичные продукты конкурентов, у 23 % стоимость услуг ДПО несколько ниже, чем у конкурентов, 7,2 % организаций имели цены несколько выше и столько же, т. е. 7,2 % организаций ДПО, заявляли цены существенно ниже конкурентов. Только 4,6 % руководителей организаций ДПО заявили, что цены и образовательный продукт их организации уникальны. При этом чуть более половины руководителей не планируют изменения своей ценовой политики в ближайшем будущем — таких 52 % из числа опрошенных. Повысить свои цены в 2013 году собирались 42,8% респондентов и лишь 1,3 % — снизить [4, с. 23—25]. Графические данные оценки стоимости образовательных услуг ДПО по отношению к конкурентам, полученные на основе результатов исследования НИУ ВШЭ, приведены на рисунке 1.

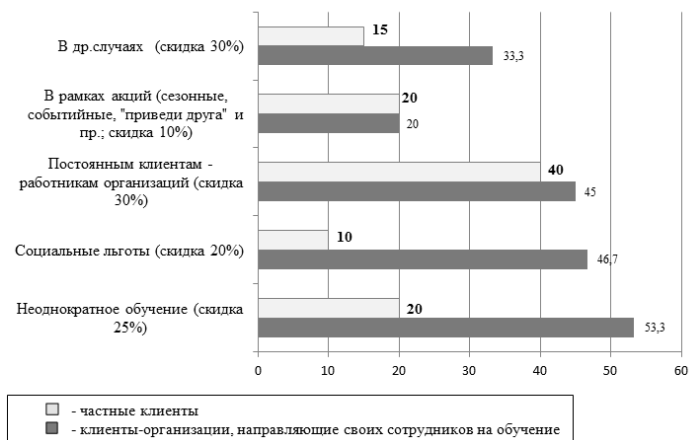


**Рисунок 1. Оценка стоимости образовательных услуг ДПО по отношению к конкурентам, в %\* (составлено автором статьи по данным Мониторинга экономики образования НИУ ВШЭ, 2013 г. [4, с. 23—25])**

**\* в исследовании допускался выбор нескольких вариантов, поэтому сумма может превышать 100 %**

Как видим, для российских организаций, оказывающих услуги ДПО, более характерна ориентация на среднерыночные цены конкурентного рынка.

Наиболее популярным инструментом регулирования цен для организаций ДПО являются скидки. Активнее всего организации, оказывающие услуги по программам ДПО используют скидки для постоянных клиентов. Среди клиентов-организаций, отправляющих своих сотрудников на обучение, такой скидкой воспользовалось 45 % обучающихся, как постоянные клиенты и 53,3 % тех, кто пользовался услугами предприятия-респондента несколько раз. Наглядно, эти показатели представлены на рисунке 2.



**Рисунок 2. Доли слушателей, получивших скидки на обучение по программам ДПО, в %\* (составлено автором статьи по данным Мониторинга экономики образования НИУ ВШЭ, 2013 г. [4, с. 23—25])**

**\* в исследовании допускался выбор нескольких вариантов, поэтому сумма может превышать 100 %**

Обобщая выше изложенное, отметим, что в конкурентной стратегии любой организации, и, в том числе предприятия сферы дополнительного профессионального образования, важную роль играет вопрос формирования цены на его услуги (товары). Услуги ДПО, обладая всеми качествами традиционных услуг, имеют ряд особенностей, присущих только услугам дополнительного профес-

сионального образования. Эта специфика имеет свое отражение и на характеристиках цены. Одна из важных отличительных особенностей цены образовательных услуг отражается в понятии «реинвестированная прибыль». Этот термин подчеркивает некоммерческий характер образовательных услуг, а также целевое использование получаемых средств.

Стратегическое развитие организации, предоставляющей услуги дополнительного профессионального образования, должно основываться на ценовой политике, как основной и определяющей направленность всей его деятельности. Ценовая стратегия обеспечивает жизнеспособность предприятия, сохранение его рыночной доли и/или максимизации реинвестированной прибыли. В практике работы предприятия, возможно использование одного из подходов стратегии, а также совмещение отдельных элементов разных подходов и стратегий ценообразования учетом стратегии деятельности образовательной организации в целом (интегрированное ценообразование). Развивающийся рынок услуг ДПО России на современном этапе развития этой области деятельности, в большей степени опирается на стратегию ориентирования на среднерыночные цены.

### **Список литературы:**

1. Авсянников Н.М., Маркетинг в образовании М.: Изд-во Российского Университета дружбы народов, 2007. — 272 с.
2. Высшее образование в России: качество, ценность, востребованность. // Сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:[www.wciom.ru](http://www.wciom.ru) (дата обращения 25.03.2014).
3. Непрерывное образование. // Сайт НИУ ВШЭ. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.hse.ru/data/2012/04/27/> (дата обращения 24.04.2014).
4. Проблемы развития дополнительного профессионального образования. Информационный бюллетень. М., НИУ ВШЭ, 2013. — с. 23—25.
5. Троицкая Анна, Оптимальная стратегия ценообразования в действии // Журнал «& ФИНАНСИСТ» 2008. № 10.

## СЕКЦИЯ 4.

### ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

#### КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНОВ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ

*Борисова Елена Владимировна*

*аспирант, ФГБОУ ВПО «Сибирский государственный  
аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева»,  
РФ, г. Красноярск*

*E-mail: [borisovaev2015@mail.ru](mailto:borisovaev2015@mail.ru)*

#### THE CLUSTER APPROACH TO INNOVATIVE DEVELOPMENT OF REGIONS: FOREIGN EXPERIENCE AND RUSSIAN REALITY

*Borisova Elena*

*graduate student, Siberian State Aerospace  
University named after academician M. F. Reshetnev,  
Russia, Krasnoyarsk*

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен кластерный подход к инновационному развитию территорий, проведен анализ зарубежного опыта применения моделей реализации кластерной политики, дана оценка возможностей его использования в России. Инновационный кластер рассматривается как региональная инновационная система на примере Красноярского края.

#### ABSTRACT

The article considers the cluster approach to innovative development of territories, analysis of foreign experience of application of models of the implementation of cluster policy, assess opportunities of its use



in Russia. Innovation cluster is considered as a regional innovation system by the example of Krasnoyarsk region.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность; инновационная инфраструктура; инновационный территориальный кластер, высокотехнологичный сектор экономики.

**Keywords:** innovation; innovative infrastructure; innovative regional cluster; the high-tech sector of the economy.

Основной тенденцией развития инновационной инфраструктуры в странах Европы и США является создание и развитие территориальных инновационных кластеров. С 2012 г. активной государственной поддержкой инноваций в регионах в рамках кластерной политики стала реализовываться и в России.

Кластерный подход способствует территориальному и социально-экономическому развитию региона, используя эффективные инструменты, приводящие к росту конкурентоспособности отрасли и региона, производительности труда, доходов бюджета и пр.

Кластер является своеобразным инструментом инновационного территориального развития, позволяющий предприятиям совершенствовать производственно-технологические цепочки и обеспечить производство знаний и технологий [5, с. 24].

Изучением данного вопроса ученые всего мира занимаются уже давно. Термин «кластер» (в переводе с англ. «группа») впервые был определен М. Портером как группа взаимосвязанных близко расположенных географически организаций, предприятий, действующих в границах определенной отрасли. Кластер может быть образован в рамках одного города, страны или между государствами [9, с. 4].

Согласно М. Портеру, страна либо регион могут стать конкурентоспособными, применяя технические усовершенствования продукта, процесса производства, т. е. инновации.

Одни ученые считают, что создание кластера позволяет объединить предприятия путем организационно-экономической интеграции на принципах кооперации, при этом, кластеры рассматриваются как высшая форма кооперации. Так, например, Степанов В.Н. рассматривает кластер как концентрацию на определенной территории группы взаимосвязанных компаний, участников рынка, объектов промышленной, научной и проектной инфраструктуры, а также прочих организаций, целенаправленно связанных процессом создания добавочной стоимости, составляющие эффективную организационно-экономическую систему, приводящие

к формированию синергетического эффекта. Другие ученые рассматривают кластер, как прототип территориально-производственных комплексов (ТПК), отличающихся от территориально-производственных кластеров (ТП-кластер) высоким уровнем обусловленности системы управления, самоорганизации, большей степенью свободы в выборе задач и способов их решения, оперативности реакции на инновации, изменение конъюнктуры рынка, привлекательности для инвестиций [7, с. 343, 345, 351].

Зарубежный опыт свидетельствует о наличии различных подходов государства к повышению активности инновационной деятельности с учетом параметров экономики того или иного региона. Для успешной реализации инновационной политики необходимо активное вовлечение в инновационную деятельность регионов с учетом специфики региона. Практика активного применения кластерного подхода к инновационному развитию стран свидетельствует о ее высокой эффективности. Именно кластеры выступают центральным звеном в осуществлении стратегий инновационного развития регионов. В самих кластерах и сопряженных с ним сферах развиваются ключевые компетенции, которые являются залогом достижения конкурентоспособности регионов [1, с. 6, 14].

В мире существует несколько моделей реализации кластерной политики, рассмотрим некоторые из них.

Особенность китайской кластерной политики заключается в том, что инновационное развитие страны осуществляется на основе развития инновационного потенциала уже имеющихся и функционирующих промышленных кластеров. Кластер признается инновационным, если он представляет собой механизм сотрудничества предприятий и организаций в сфере инновационной деятельности, обеспечивающий совокупный эффект в результате оказанной поддержки [3, с. 26].

Китайские инновационные кластеры создаются по инициативе государства, финансируются за счет грантов и венчурных фондов, характеризуются ориентацией на принципиально новые продукты, технологии, вовлечение в единую производственную цепочку инновационной продукции научного и производственного потенциала.

Одним из приоритетных направлений инновационного развития Китая является производство высокотехнологичного оборудования, в том числе спутников, авиационного оборудования, а также разработка инноваций для атомной, солнечной и прочей энергетики.

Особенностями Китайской модели построения кластеров и интеграцией инноваций является развитие своих мощностей около

крупных иностранных заводов с последующей интеграцией инноваций [8].

Найти точки соприкосновения с Россией в развитии высокотехнологичного сектора экономики возможно на основе развития сотрудничества с крупнейшими китайскими государственными корпорациями аэрокосмической науки и промышленности, занимающихся разработкой и производством ракетного, спутникового, энергетического, телекоммуникационного оборудования, средств противовоздушной обороны.

Немаловажным опытом, считающимся негативным для Японии и очень показательным для России, является механизм построения японской кластерной политики. Для нее характерна непродуманная государственная стратегия и бессистемное финансирование развития кластеров, инновационных компаний; предоставление субсидий и грантов без содействия развитию кадров; отсутствие взаимодействия с банковскими институтами; отсутствие содействия реализации инновационного процесса и пр.; закрытость инновационной деятельности, а именно использование НИОКР собственной разработки, хотя в европейских странах уже давно используется горизонтальная кооперация [3, с. 63—65].

Особенностями японской модели кластерной политики является построение кластеров на основе крупнейших предприятий, имеющих долгосрочные производственные отношений с поясом малого и среднего бизнеса, закрытость высокотехнологичного сектора, особенно в части ОПК, что характерно и для российской экономики.

В силу отсутствия множества факторов, необходимых для успешного кластерного развития Японии, взаимовыгодным может стать, например, российско-японское инновационное сотрудничество на базе некоммерческой ассоциации «Skolkovo-Japan», что ведет к продвижению идей инновационного кластера России на территории Японии, поддержке российских компаний по пути на японский рынок, возможности закупки передового оборудования, технологий, поддержке контактов с промышленными ассоциациями и т. д.

В Канаде сформирована крупная сеть высокотехнологических кластеров, входящие в межрегиональные сети, во главе которых стоит Научно-исследовательский совет, финансирующий фундаментальные, промышленные исследования, обеспечивающий информационными ресурсами. Кластерная политика реализуется в двух направлениях: ядром кластера является исследовательский центр региона, вокруг которого создается сеть взаимодействия между различными компаниями, входящими в кластер. Например,

технологический кластер «Авиакосмос» г. Монреаль (Aerospace). Кластер сформирован вокруг аэрокосмического технологического центра, выполняющий роль исследовательского ядра [3, с. 80—81].

Второе направление реализуется в традиционных сферах инновационного развития: кластер формируется на уже сформированной производственной базе с учетом имеющейся региональной инфраструктуры для производства конкурентоспособной на международном рынке инновационной продукции.

Несмотря на большой опыт формирования, в США до сих пор не существует единой модели построения кластерных инновационных структур. Кластерная политика реализуется на базе Института региональных исследований. Ведущим центром инноваций является «Кремниевая (Силиконовая) долина», в сфере аэрокосмической техники, информационных технологий инновационные кластеры сосредоточены в двух крупнейших центрах. Для кластеров космических технологий характерна территориальная рассредоточенность стартапов, промышленности, кадрового и научного потенциала.

Финансирование кластеров осуществляется путем представления грантов на развитие инновационной инфраструктуры регионов, включая распространение информации о созданных инновациях среди потенциальных покупателей, маркетинг инноваций, устранение информационных диспропорций на региональном и федеральном уровне и п. т. д.

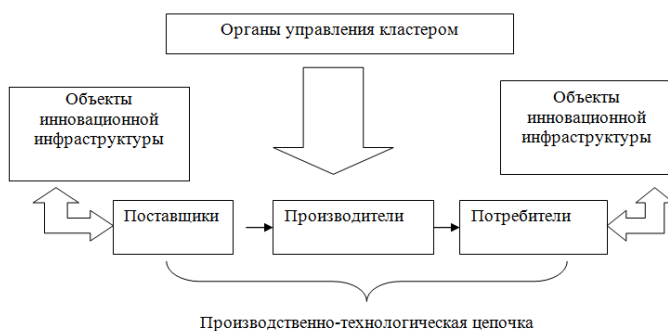
Создание кластеров в сфере ядерных технологий инициируется Министерством энергетики США. Огромный интерес для российской экономики этой сферы представляет инновационный центр моделирования ядерных процессов — “Nuclear Energy Modeling & Simulation Energy Innovation Hub” г. Окридж, деятельностью которого является виртуальное моделирование реакторов с целью повышения их безопасности [3, с. 89, 93].

Для России вхождение национальных кластеров в международные сети кластеров приведет к повышению конкурентоспособности предприятий на международном уровне за счет повышения качества и скорости экономического роста, уровня национальной технологической базы, получения доступа к прогрессивным методам управления.

Поскольку вопросы поиска источников финансирования инновационной деятельности для российской экономики очень актуальны в настоящее время, создание и развитие кластеров может служить одним из эффективных механизмов привлечения инвестиций, в том числе иностранных, а также активизации процессов внешнеэкономической интеграции [1, с. 6].

Функционирование и развитие кластеров в регионе создает условия для роста конкурентоспособности предпринимательской среды за счет возможности организации эффективного взаимодействия предприятий, организаций, близкого расположения, снижения транспортных издержек, обеспечения открытого доступа к новым идеям, представления дополнительных видов услуг за счет развития инновационной инфраструктуры, внутренней и внешней кооперации со смежными организациями.

На основе вышесказанного, можно утверждать, что именно кластерная политика инновационного развития является главной стратегией регионального инновационного развития в условиях модернизации российской экономики. В свою очередь, кластер представляет собой некую региональную инновационную систему, в основе которой лежат элементы, проектирующие, производящие, реализацию инноваций (рис. 1).



**Рисунок 1. Типовая схема инновационного кластера**

Таким образом, кластер — это гибкая сетевая структура, объединяющая предприятия и организации в процессе инновационной деятельности на базе территориально сосредоточенного контура производителей инновационных продуктов, поставщиков ресурсов, реализующих единую технологическую цепочку в границах связанных отраслей.

На основе проведенного анализа зарубежного опыта Россия имеет благоприятные перспективы инновационного развития в сфере высоких технологий посредством организации международного сотрудничества, что определенно имеет достоинства: перенос положительного зарубежного опыта с учетом специфики российской экономики в вопросах формирования, развития объектов

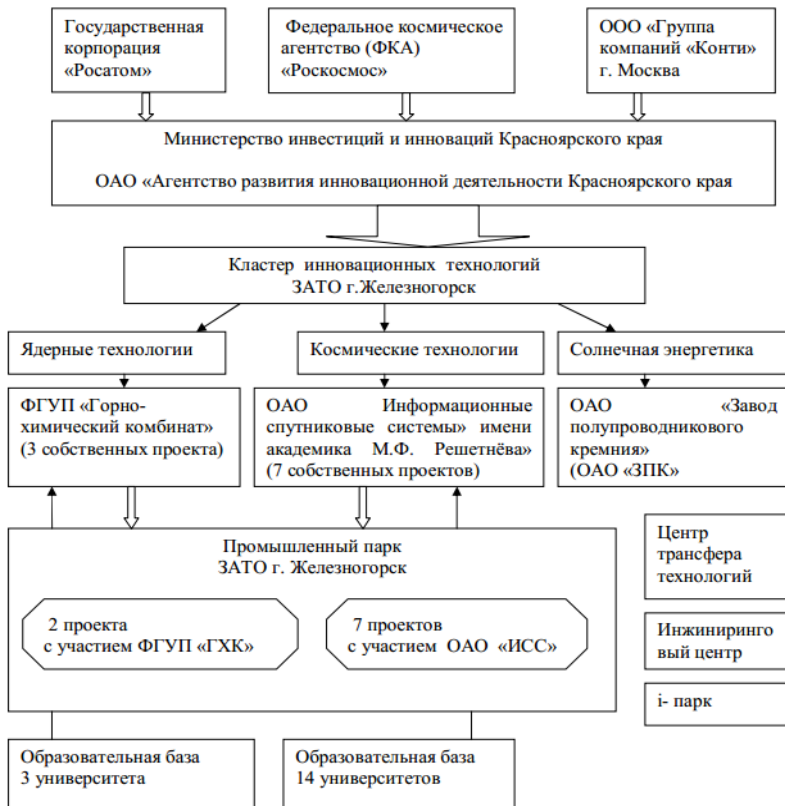
инновационной инфраструктуры, управления инновационной деятельностью на различных уровнях.

Вместе с тем, слепой перенос зарубежного опыта в построении кластерной политики является рискованным шагом и может привести к необратимым последствиям. В связи с чем, использование зарубежного опыта необходимо адаптировать на реалии российской экономики (неразвитости инфраструктуры, венчурного финансирования, разрозненности науки) с учетом содержательного изменений формата и повышения эффективности взаимодействия организаций в кластерах [1, с. 37].

Кластерный подход к инновационному развитию территорий активно поддерживается и российским государством в двух направлениях: создание совместных инновационных проектов путем стимулирования взаимодействия между организациями; активизация инновационной деятельности путем создания условий и развития инфраструктуры.

На уровне государства разрабатываются и реализуются программы развития так называемых «пилотных» инновационных территориальных кластеров. Департаментом инновационного развития Министерства экономического развития России разработан и утвержден перечень приоритетных кластеров в регионах по перечню приоритетных технологий инновационного развития. Так расширение рынков высоких технологий, например, таких как трансформация завершающих звеньев цепочки ядерного топливного цикла, утилизация оружейного плутония, переработка ОЯТ, замена типов спутников и ракетносителей, рост рынка беспроводной передачи данных посредством космических технологий, рост рынка спутников, вынуждено приводит к созданию новых модификаций производственно-технологических цепочек. В связи с чем, приоритетным технологическим направлением развития Красноярского края выбран ядерный сектор и сектор высоких технологий — оборонно-промышленный комплекс в части производства летательных и космических аппаратов, который входит в число приоритетно-развивающихся кластеров данной отрасли: 4 кластера ядерных технологий и 5 кластеров космических технологий.

Кластер инновационных технологий ЗАТО г. Железногорск создан по инициативе регионального института развития ОАО «Агентство развития инновационной деятельности Красноярского края» (рис. 2).



**Рисунок 2. Структура кластера инновационных технологий ЗАТО г. Железногорск**

В данном случае, управляющая компания кластера имеет организационно-правовую форму в виде акционерного общества, что не дает возможности получить субсидии из федерального и регионального бюджетов авансом. Субсидия в этом случае может быть получена в виде компенсации уже понесенных расходов. Для этого необходимо привлекать внебюджетные средства.

В 2013 г. на развитие на территории, на которой расположен пилотный кластер инновационных технологий ЗАТО г. Железногорск, и объектов инновационной и образовательной инфраструктуры из федерального бюджета было выделено 61130 тыс. руб., на объекты

организационной экспертно-аналитической и информационной инфраструктуры — 200 тыс. руб. [4, 6, с. 74]

В рамках промышленного парка кластера предполагается запуск 6 проектов с участием ОАО «Информационные спутниковые системы» имени академика М.Ф. Решетнёва», стоимость проектов составляет 4127,8 млн. руб., 5 проектов с участием ФГУП «Горно-химический комбинат» на сумму 118 млрд. руб. Источниками финансирования в размере 49 % являются средства федерального бюджета.

Анализ зарубежных кластеров показывает, что складывается устойчивое соотношение государственного (60 %) и частного финансирования (40 % — дополнительные платные сервисные услуги).

В крае, как и во всей России, отмечается недостаток сервисно-инжиниринговых услуг. В рамках развития кластера инновационных технологий ЗАТО г. Железногорск в 2013—2014 гг. планируется создание и развитие субъекта малого и среднего предпринимательства — региональный инжиниринговый центр «Космические системы и технологии», получивший софинансирование Минэкономразвития в 2013 г. [2].

Цель данного инжинирингового центра состоит в повышении уровня научно-технологического развития и модернизация производства субъектов малого и среднего предпринимательства в области создания современной космической техники и телекоммуникационных систем [6, с. 160].

Заказчиками услуг инжинирингового центра в рамках кластера будут являться помимо средних и крупные предприятия (ФГУП «ГХК» и ОАО «ИСС»).

Создание инновационного кластера предоставит возможность формирования ключевого центра компетенций в космической отрасли в партнерстве с Федеральным космическим агентством (Роскосмосом) и фондом «Сколково». Также позволит создать пояс инновационных компаний, производящих сопутствующую продукцию, услуги (компаний-спинофов), увеличить на мировом рынке высоких технологий долю продукции ОАО «ИСС» и стать центром рынка бэкэнда [5, с. 28]

Инновационный кластер обеспечит технологическое лидерство региона в космической отрасли, области ядерных технологий, глобальную конкурентоспособность данных отраслей, а также обороноспособность страны, развитие бизнеса инновационно-активных предприятий вокруг центров кластера, подготовку высококвалифицированных кадров, трансфер технологий в другие сферы экономики.



Объединив своей деятельностью отдельные высокотехнологичные предприятия, университеты, исследовательские институты, производственные компании, вспомогательные предприятия, консалтинговые компании-посредники в регионе будет сформирована соответствующая инновационная инфраструктура, имеющая комплексный потенциал и высокую международную конкурентоспособность.

Для развивающейся экономики России важнейшей задачей инновационного регионального развития является налаживание интеграционных связей среди субъектов страны, поэтому необходимо интегрировать кластер в программы национальной, региональной промышленно-инновационной и региональной политики.

Таким образом, кластер выступает как инструмент получения финансовой, консультационной, организационной, аналитической, маркетинговой и прочей поддержки, кроме того, создает конструктивную среду для партнерского взаимодействия организаций микро-, макро и мезосреды, а также фокусировки их сферы ответственности.

На основе вышесказанного, можно утверждать, что грамотно построенная и реализованная кластерная политика приводит к формированию эффективной инновационной инфраструктуры как и в регионе, так и на уровне страны в целом, содействует развитию наукоемкого сектора экономики, обеспечивает конкурентоспособность, инвестиционное и инновационное развитие территорий, что подтверждается многолетним международным опытом ее применения.

### **Список литературы:**

1. Абашкин В.Л. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации /под ред. Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. — 108 с.
2. Красноярский край поборется за привлечение средств в Железнодорожный кластер //Территориальные кластеры. Дайджест новостей. выпуск № 8 — август 2013. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://cluster.hse.ru/> (дата обращения 14.01.2014).
3. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах //Минэкономразвития России. май 2011 г. — 503 с. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/about/structure/depsvod/doc20110531\\_04](http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/about/structure/depsvod/doc20110531_04) (дата обращения 14.01.2014).

4. Постановление Правительства РФ от 06.03.2013 № 188 (ред. От 15.07.2013) «Об утверждении Правил распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий, предусмотренных программами развития пилотных инновационных территориальных кластеров» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi? req=doc;base=LAW; n=149579> (дата обращения 01.05.2014).
5. Программа развития Кластера инновационных технологий кластера ЗАТО г. Железнодорожск. 2012 г. — 98 с.
6. Система менеджмента для управляющих компаний инновационных территориальных кластеров Российской Федерации // НИУ ВШЭ и Фонд ЦСР «Северо-Запад». 2014. — 250 с.
7. Степанов В.Н. Территориально-производственный кластер как интегрированная организационно-экономическая система (теоретико-методологический аспект). — Выпуск 40. — 2010 — с. 343.
8. Шаталова Т.Н, Мулендеева Л.Н. Модели государственной кластерной политики [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://conference.be5.biz/r2012/3029.htm> (дата обращения 01.05.2014).
9. Michael Porter-Cluster and Competition New Agendas for Companies, Governments, and Institutions by Michael E. Porter. — p. 4.

## **ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВЫСШИМ УЧЕБНЫМ УЧРЕЖДЕНИЕМ**

***Чернова Анна Александровна***

*доцент кафедры Управления проектами и инновационного менеджмента Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ),*

*РФ, г. Москва*

*E-mail: [aachernova@mesi.ru](mailto:aachernova@mesi.ru)*

# INNOVATIVE MANAGEMENT OF INSTITUTIONS OF HIGHER EDUCATION

*Anna Chernova*

*associate Professor of the Department Project  
Management and Innovation Management Moscow State University  
of Economics, Statistics and Informatics (MESI),  
Russia, Moscow*

## АННОТАЦИЯ

В статье анализируются инновационные стратегии применительно к системе российского высшего образования. Выделены основные тенденции дальнейшего развития высших учебных заведений.

## ABSTRACT

The article analyzes the innovative strategies in relation to the Russian higher education system. The basic trends in the further development of higher education institutions.

**Ключевые слова:** высшие учебные заведения; система образования; инновационная стратегия.

**Keywords:** higher education institutions; the education system; innovation strategy.

Современное состояние российских высших учебных заведений крайне нестабильно. Основной причиной этого, во-первых, является государственная реформа системы образования, которая радикально изменяет сложившиеся критерии и условия работы вузов. Во-вторых, изменения требований потенциальных работодателей к выпускникам и вследствие этого к вузам. В-третьих, переход к информационному обществу за счет интенсивного развития коммуникационных технологий и внедрение современных технологий в работу вуза. В-четвертых, значительное влияние на деятельность российских вузов оказывает так называемая «демографическая яма» и снижение потенциальных клиентов — обучающихся.

Влияние этих факторов приводит к повышению уровня конкуренции среди вузов, борьбы за потребителя путем предоставления новых услуг и подходов в образовании. Множество вузов отказывается от сложившейся модели функционирования и выбирает инновационное направление развития своей будущей деятельности, как основной способ выжить в нестабильных условиях.

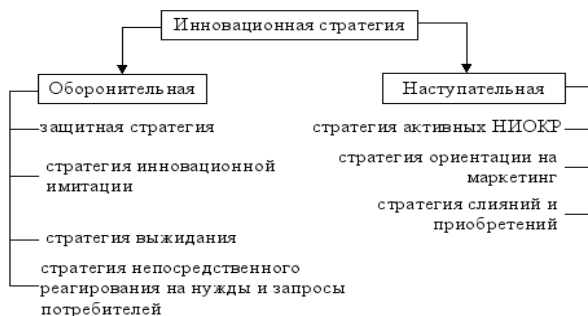
Инновационное развитие современного вуза — это объективно обусловленный, целенаправленный и необратимый, разворачивающийся во времени процесс перехода вуза из одного состояния в другое. Осуществляется данный процесс преимущественно посредством целенаправленного внесения в деятельность вуза качественно новых элементов, свойств и характеристик.

Основой инновационного развития вуза становится разработка инновационной стратегии, способной помочь вузу адаптироваться к резким изменениям макро и микро среды.

Инновационная стратегия определяется, как комплекс мероприятий, направленных на внедрение новых продуктов и технологий, создания новой или преобразования существующей системы. Инновационная стратегия основывается на долгосрочном прогнозировании, внутреннем потенциале вуза и требованиях предъявляемых заказчиками.

Выбор и формулировка инновационной стратегии для высших учебных заведений может быть осуществлена с применением типовых стратегий. Зарубежными и российскими экономистами было разработано множество типовых инновационных стратегии для предприятий. В адаптированном виде они вполне подходят и к сфере образования. Рассмотрим один из предлагаемых подходов. Данная методика предполагает разделение стратегий на два класса, при этом каждый класс включает несколько типов стратегий (рис. 1).

Оборонительные стратегии разрабатываются на базе уже существующих услуг, продуктов и рынков, и предусматривают их незначительное изменение. Внедрение инноваций рассматривается как ответная реакция на изменения внешней среды и сохранения существующих позиций.



**Рисунок 1. Классификация инновационных стратегий**

В рамках защитной стратегии многие вузы внедряют в учебный процесс информационные технологии, модернизируют свою техническую базу стараясь идти в ногу со временем. Также может снижаться стоимости образовательных услуг (для коммерческих вузов) или разрабатывается система скидок. Кроме этого многие вузы заключают долгосрочные партнерские отношения с предпринимателями в плане подготовки будущих кадров, организации технологических практик студентов, что позволяет создать положительный имидж вуза и укрепить его позиции на рынке образовательных услуг. Также в рамках данной стратегии возможно сокращение неэффективных преподавателей, закрытие нерентабельных филиалов и учебных специальностей.

Стратегия инновационной имитации предполагает копирование действий и продуктов конкурентов. В сфере образования возможно копирование образовательных программ ведущих российских и зарубежных вузов. Проведение схожих по тематике и направленности мероприятий научной или учебной деятельности. В рамках этой стратегии вузы могут заключать договоры о стажировках своих преподавателей в других вузах с целью обмена опытом.

Стратегия выжидания напрямую связана со стратегией инновационной имитации, только прежде чем копировать новинку конкурентов организация анализирует спрос на нее и рассматривает эффективность ее внедрения. Дальнейшие действия заключаются в усовершенствовании нового продукта с целью превзойти разработчиков. В сфере образования многие вузы приобретают лицензии на информационные программы обучения. Также возможна покупка исследовательских лицензий и незавершенных разработок, имеющих гарантированный рыночный спрос.

Стратегия непосредственного реагирования на нужды и запросы потребителей в сфере образования может реализовываться через практически мгновенное изменение учебных программ и планов в зависимости от потребностей рынка труда и студентов. Исходя из потребностей студентов, внедряются новые формы обучения, например экстернат, дистанционное или электронное обучение. Кроме этого множество вузов выполняет научные исследования и разработки по государственному и частным заказам.

Наступательные стратегии предполагают разработку новых продуктов и процессов в освоенных или новых для организации сферах бизнеса. Эти стратегии являются исходной базой для повышения конкурентоспособности продукции, расширения

и укрепления рыночных позиций, освоения новых областей применения продуктов.

Стратегия активных НИОКР предусматривает собственные интенсивные исследования и разработки по основным сферам деятельности вуза. Такое направление наиболее выигрышно для технических вузов. Гуманитарные и экономические вузы могут реализовывать это стратегическое направление путем создания инновационных центров, центров трансфера технологий, технологических парков и инкубаторов бизнеса, а также активного сотрудничества с этими организациями. Кроме этого в настоящее время большинство вузов интенсивно привлекает своих сотрудников для реализации научных исследований и разработок.

В условиях повышенной конкуренции и сокращения числа потребителей образовательных услуг, стратегия ориентированная на маркетинг становится все более актуальной. Маркетинговые исследования в учреждении образования начинаются с изучения и анализа потребительской ситуации на рынке высшего образования, в том числе в аспекте спроса на образовательные услуги. При этом маркетинговые исследования эффективны на разных этапах таких основных процессов, как прием в учреждение образования, проектирование образовательных программ, планирование и организация учебного процесса, содействие трудоустройству выпускников, взаимодействие с заказчиками кадров и т. д.

Стратегия слияния и приобретений в российской сфере образования явление новое и последствия ее реализации еще до конца не изучены. Данная стратегия предполагает процесс укрупнения вузов, при этом каждый участник этого процесса, являясь системой, вступает во взаимодействие с другими образовательными системами. В результате этого происходит интенсивное перераспределение ресурсов и функций, а также создание новой информационной системы, которая обеспечивает успешное протекание новых бизнес-процессов образовательного учреждения нового типа.

Чаще всего вуз применяет так называемую смешанную стратегию, выбирая те или иные компоненты из всех представленных выше стратегий, основываясь на сложившейся ситуации и своем потенциале. При этом руководству вуза необходимо учитывать, что какое бы не было выбрано стратегическое направление, его успешная реализация во многом зависит от грамотно разработанных и быстро осуществляемых тактических мероприятий.

## Список литературы:

1. Бебрис А.О. Пути повышения эффективности деятельности инновационно-ориентированных компаний. *Инновации в науке.* — 2013. — № 25. — с. 188—192.
2. Романова М.М. Менеджмент предприятия и организации: Учебно-методический комплекс. М.: Издательский центр ЕАОИ, 2008. — 288 с.
3. Романова М.М. Роль и функциональные особенности сферы услуг в современном мире // Модель менеджмента для экономики, основанной на знаниях. V Международная научно-практическая конференция: сборник статей. М.: МЭСИ, 2013. — с. 153—158.
4. Романова М.М., Чернова А.А. Специфика и особенности образовательных услуг в сфере услуг // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. — 2014 — № 2 — с. 13—17.
5. Чернова А.А., Хачатрян А.А., Иванов А.А., Захарова Т.И., Стюрина Д.Е., Девяткин Е.А. Организация, технология и проектирование предприятия. Учебно-методический комплекс. М. Издательский центр ЕАОИ, 2011 — 344 с.
6. Чернова А.А. Стратегические направления развития высших образовательных учреждений // Международная научно-практическая конференция «Ценности и интересы современного общества». МЭСИ М., 2013 — с. 268—272.
7. Чернова А.А. Проблемы внедрения инновационных технологий в образовательный процесс // Информационное общество и актуальные проблемы экономических, гуманитарных, правовых и естественных наук: Сб. науч. тр. Рязань, МЭСИ, 2012. — с. 115—117 .
8. Чернова А.А. Роль вузов в инновационном развитии России // В сборнике: Инновационное развитие российской экономики II Международная научно-практическая конференция. Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. 2009. — с. 164—165.
9. Чернова А.А. Развитие инновационных вузов в России // Инновационное развитие российской экономики// Сборник статей по результатам международной научно-практической конференции. М.: МЭСИ, 2010. — с. 330—332.

## **СЕКЦИЯ 5.**

### **МАРКЕТИНГ**

#### **АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО РЫНКА НА ПРИМЕРЕ ТЕЛЕКАНАЛА «ТНТ-МАГНИТОГОРСК»**

***Лимарева Юлия Анатольевна***

*канд. пед. наук, доцент кафедры экономики и маркетинга  
Магнитогорский государственный технический университет  
им. Г.И. Носова,  
РФ, г. Магнитогорск  
E-mail: [y.limareva@mail.ru](mailto:y.limareva@mail.ru)*

***Лимарев Павел Викторович***

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и маркетинга  
Магнитогорский государственный технический университет  
им. Г.И. Носова,  
РФ, г. Магнитогорск  
E-mail: [lavrenty\\_p@mail.ru](mailto:lavrenty_p@mail.ru)*

***Хисаметдинов Ильшат Наилевич***

*студент Института металлургии, машиностроения  
и материалобработки Магнитогорский государственный  
технический университет им. Г.И. Носова,  
РФ, г. Магнитогорск*



# THE ANALYSIS TO SUBJECT'S ACTIVITY OF REGIONAL INFORMATION MARKET ON EXAMPLE OF «TNT-MAGNITOGORSK»

*Limareva Yulia*

*PhD pedagogic, associate professor of Economics and Marketing,  
FSEI HPE “Magnitogorsk State Technical University  
named after G.I. Nosov”,  
Russia, Magnitogorsk*

*Limarev Pavel*

*PhD economy, associate professor of Economics and Marketing,  
FSEI HPE “Magnitogorsk State Technical University  
named after G.I. Nosov”,  
Russia, Magnitogorsk*

*Hisametdinov Ilshat*

*student of the Institute to metallurgy, machine building and material  
processing FSEI HPE “Magnitogorsk State Technical University  
named after G.I. Nosov”,  
Russia, Magnitogorsk*

## АННОТАЦИЯ

В статье описывается состояние рынка телевизионной информации г. Магнитогорска и даётся характеристика деятельности субъектов этого рынка на примере телеканала «ТНТ-Магнитогорск». Определены достоинства и недостатки, присущие игрокам этого рынка и даны рекомендации телеканалу «ТНТ-Магнитогорск».

## ABSTRACT

In the article we estimated the television information market of the Magnitogorsk city and featured to activity this market' subjects on example broadcast company “TNT-Magnitogorsk”. We estimated values and defects of players this market and we are given the recommendations to broadcast company “TNT-Magnitogorsk”.

**Ключевые слова:** информация; информационный продукт; субъекты рынка информации; телекомпания.

**Keywords:** information; information production; subjects of information markets; broadcasting company.

На сегодняшний день телевидение по-прежнему остаётся важнейшим носителем информации и площадкой для реализации информационного продукта, если не по количеству информационных объектов, то по востребованности.

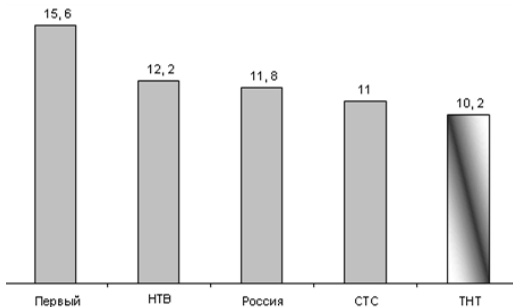
В Магнитогорске с 1996 года осуществляется вещание телеканала «ТНТ-Магнитогорск». На сегодняшний день это один из старейших телевизионных каналов после «Первого», РТР и НТВ. Вещание осуществляет медиа-холдинг «Знак».

Компания «Знак» является крупнейшим медиа-холдингом города. В состав медиа-группы входят цех наружной рекламы «OutDoog», студия производства аудио- и видеорекламы «4D». Помимо телеканала «ТНТ-Магнитогорск» холдинг располагает также приведенными ниже медианосителями: телеканал «Домашний»; радиостанция «Ретро FM»; радиостанция «Шансон»; еженедельная газета «Русский Дом»; информационно-развлекательный журнал «На все 100»; светодиодный экран; рекламные щиты; интернет-сайт [media-znak.ru](http://media-znak.ru); интернет-сайт [MagCity74.ru](http://MagCity74.ru).

Медиа-группа «Знак» осуществляет производство и трансляцию собственных телевизионных программ на телеканале «ТНТ-Магнитогорск»: телешоу «Доброе утро, город», информационная программа «Город», программа «Маленькая страна».

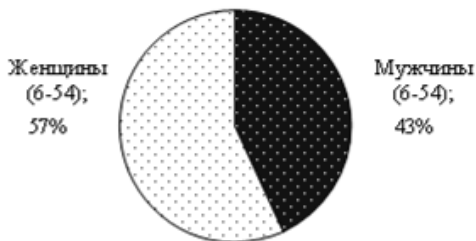
Телеканал ТНТ — прогрессивный, быстрорастущий канал, входящий в пятерку крупнейших телеканалов России. Формат телеканала ориентирован на новое поколение. Основная аудитория — лица в возрасте от 18 до 35 лет (наиболее активная и платежеспособная возрастная группа).

На рис. 1 представлены пять телеканалов, имеющих наибольшую среднесуточную долю (по данным TNS Россия, Share, I полугодие 2013, 6:00-24:00, все 6-54). Согласно показателям [6], телеканал ТНТ входит в пятерку каналов с наибольшей среднесуточной долей просмотра.

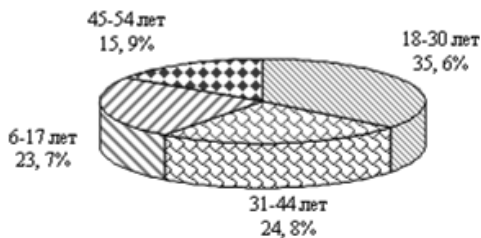


**Рисунок 1. Среднесуточные доли телеканалов, в %, за I полугодие 2013 г.**

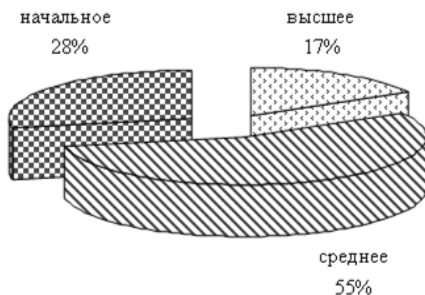
Деление аудитории «ТНТ-Магнитогорск» по различным признакам представлено на рис. 2, 3, 4, 5.



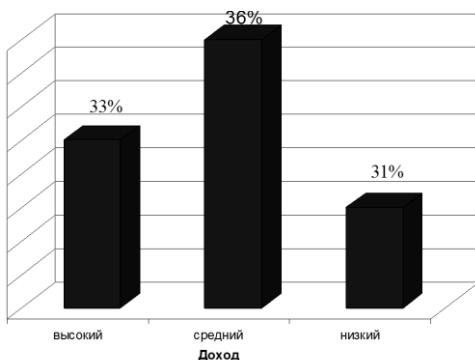
**Рисунок 2. Дифференциация аудитории «ТНТ-Магнитогорск» по полу**



**Рисунок 3. Дифференциация аудитории «ТНТ-Магнитогорск» по возрасту**



**Рисунок 4. Состав аудитории «ТНТ-Магнитогорск» по образованию**



**Рисунок 5. Состав аудитории «ТНТ-Магнитогорск» по доходу**

Брендовыми на телеканале ТНТ являются сериалы «Универ», «Зайцев+1», «Интерны», «Реальные пацаны», программы «Битва экстрасенсов», «Дом-2», «Comedy Club», «Comedy Woman», «Наша Russia».

Конкурентами на рынке ТВ-медиа г. Магнитогорска телеканалу «ТНТ-Магнитогорск» по востребованности выступают следующие организации: РА «ЭР» (ретранслятор каналов «Первый», НТВ, «Рен-ТВ»), МГТРК (подразделение ВГТРК, каналы «Россия-1», «Россия-2», «Россия-К»), РА «Эксперт-медиа» («СТС-Магнитогорск») и телекомпания «Тера» (ретранслятор каналов «Муз-ТВ» и «Звезда» на одной частоте). Каждый из этих каналов обладает по сравнению с «ТНТ-Магнитогорск» как преимуществами, так и недостатками,

которые сведены в таблицу 1. Для оценки были использованы следующие параметры [3]: охват аудитории, качество вещания, ранжированный рейтинг каналов, наличие собственных программ и доли эфира.

**Таблица 1.**

**Характеристики телеканалов г. Магнитогорска**

Параметр	«Первый»	РТР	НТВ	СТС	ТНТ	Рен-ТВ	«Тера»
Охват	Полный (более 90 %)	Полный (более 90 %)	Полный (более 90 %)	Частичный (более 70 %)	Частичный (более 70 %)	Полный (более 90 %)	Частичный (более 40 %)
Качество вещания	Хорошее	Хорошее	Хорошее	Среднее	Среднее	Хорошее	Среднее
Рейтинг по ранжиру	1	3	2	4	5	6	7
Наличие собственных программ	Нет	Есть	Нет	Нет	Есть	Нет	Есть
Доли эфира развлекат./аналит./кинопередач	70 %/ 10 %/ 20 %	25 %/ 25 %/ 50 %	25 %/ 35 %/ 40 %	30 %/ 0 %/ 70 %	25 %/ 5 %/ 70 %	75 %/ 15 %/ 10 %	65 %/ 5 %/ 25 %

Из табл. 1 видно, что телеканал «ТНТ-Магнитогорск» обладает следующими преимуществами: он производит и транслирует собственный информационный продукт (местная информация); высока доля эфира, выделяемая на развлекательные телепередачи и кинопоказы; высок рейтинг востребованности телеканала. К серьёзным недостаткам можно отнести неполный охват зрительской аудитории и наличие зон неуверенного приёма.

Общим недостатком для всех телеканалов, действующих на информационном рынке г. Магнитогорска и производящих собственный информационный продукт, является низкая оперативность в подаче новостей. Это происходит потому, что телеканалы жёстко связаны сеткой вещания, согласованной с «материнскими», федеральными каналами.

Развитие телеканала «ГНТ-Магнитогорск» может осуществляться в следующих направлениях: необходимо провести мероприятия по полному охвату зрительской аудитории и улучшению качества вещания; кроме того, в договоре франшизы необходимо иметь пункт, разрешающий трансляцию оперативной информации в случае необходимости вне сетки вещания.

### **Список литературы:**

1. Алешина И.В. PR для менеджеров. М.: Экмос, 2008 — 249 с.
2. Голубков Е.П. Основы маркетинга. М.: Финпресс, 2007. — 656 с.
3. Лимарев П.В., Кучмий Т.И. Эффективность деятельности региональных СМИ — неинституциональный подход. // Научный журнал: экономика и политика. — № 1 (1), — 2013. — С. 60—65.
4. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Эволюция категории «эффективность» в экономической науке. // Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн. 2014. № 4 (5). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/1169>.
5. Музыкант В.Л. Маркетинговые основы управления коммуникациями. М.: Эксмо, 2008. — 832 с.
6. Статистические данные [Электронный ресурс] – Режим доступа. — URL: [www.tns-global.ru](http://www.tns-global.ru).

## **ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В МАРКЕТИНГЕ**

***Руднева Наталья Валентиновна***

*старший преподаватель Набережночелнинского филиала  
ФГАОУ ВПО «Казанского (Приволжского) федерального  
университета»,*

*РФ, г. Набережные Челны  
E-mail: [rudneva\\_nv@mail.ru](mailto:rudneva_nv@mail.ru)*

***Степанова Федосия Геннадьевна***

*студент группы 4101177 Набережночелнинского филиала  
ФГАОУ ВПО «Казанского (Приволжского) федерального  
университета»,*

*РФ, г. Набережные Челны  
E-mail: [fene4ka.92@yandex.ru](mailto:fene4ka.92@yandex.ru)*

# INFORMATION SYSTEMS IN MARKETING

*Rudneva Natalya*

*senior teacher FGAOU VPO'S Naberezhnye Chelny branch  
"Kazan (Volga) federal university",  
Russia, Naberezhnye Chelny*

*Stepanova Fedosiia*

*student of group 4101177 FGAOU VPO'S Naberezhnye Chelny branch  
"Kazan (Volga) federal university",  
Russia, Naberezhnye Chelny*

## АННОТАЦИЯ

В статье анализируется понятие информационные системы в маркетинге. Рассматривается потребность в маркетинговой информационной системе. Описывается структура организации отчета после проведения маркетинговых исследований.

## ABSTRACT

In article the concept information systems in marketing is analyzed. The need for marketing information system is considered. The structure of the organization of the report after carrying out market researches is described.

**Ключевые слова:** маркетинговая информационная система; отчеты.

**Keywords:** marketing information system; reports.

Успех любой компании напрямую зависит от того, насколько четко производимая продукция или оказываемые услуги соответствуют потребностям покупателя. Как правило, с этой целью и проводится маркетинговое исследование рынка, что является очень важным условием для последующего целенаправленного развития компании.

Маркетинг представляет собой систематическую деятельность, связанную с выявлением потребительских нужд, разработкой подходящих товаров и услуг, установлением на них соответствующей цены, налаживанием системы их распространения и эффективного стимулирования для удовлетворения личностных и общественных потребностей.

Система представляет собой любой объект, одновременно рассматриваемый как единое целое, и как объединенная в интересах

достижения поставленных целей совокупность разнородных элементов.

Добавление к понятию «система» слова «информационная» отражает цель ее создания и функционирования. Информационные системы обеспечивают сбор, хранение, обработку, поиск, выдачу информации, необходимой в процессе принятия решений задач из любой области. Они помогают анализировать проблемы и создавать новые продукты.

Полноценные маркетинговые исследования могут быть только тогда, когда задействована маркетинговая информационная система.

Маркетинговая информационная система (МИС) — это постоянно действующая система взаимосвязи людей, оборудования, приемов предназначенных для сбора классификаций, анализа оценки и распространения актуальной, своевременной и точной информации для использования ее в маркетинговой программе.

В настоящее время потребность в маркетинговой информации постоянно растет, и маркетологи часто испытывают недостаток достоверных, актуальных и полных данных. Формирование на предприятии маркетинговой информационной системы, помогло бы решить данную проблему. Информацию собирают и анализируют при помощи четырех вспомогательных подсистем, формирующих маркетинговую информационную систему:

1. система внутренней отчетности — содержит сведения о заказах, объемах продажах, ценах, уровне запасах, дебиторской и кредиторской задолженностях и т. п.;

2. система сбора внешней текущей информации представляет собой получение информации посредством внешних источников: средства массовой информации, книги, издания, беседа с поставщиками, отчеты фирм-конкурентов и т. д. [2];

3. система маркетинговых исследований представляет собой сбор и анализ данных по конкретной маркетинговой ситуации, с которым предприятие когда-либо сталкивалась на рынке [2];

4. система анализа маркетинговой информации представляет собой взаимосвязанный набор систем данных, инструментов и методик, с помощью которого предприятие анализирует и интерпретирует внутреннюю и внешнюю информацию [1];

Задачей любой подсистемы является помощь маркетологу в выборе подходящего решения в конкретной ситуации и моделирование вероятных последствий такого решения.

Отметим современные тенденции, которые серьезно изменили подход к проектированию маркетинговых систем:



- заметное ускорение изменений внешней среды, в которой работают организации;
- все увеличивающаяся глобализация бизнеса;
- возникновение глобальной технологии — Интернет.

Разнообразные маркетинговые информационные системы действуют с различной степенью эффективности. Среди множества МИС наибольшей степени эффективности система достигает при следующих факторах:

- организация придерживается активной рыночной стратегии;
- наличие высокого уровня конкуренции (возникает при работе на устоявшихся рынках);
- наличие высокой скорости изменения внешней среды, в которой работает организация;
- динамично изменяющийся ассортимент выпускаемой продукции или предоставляемых услуг;
- большое количество клиентов и объем работ сразу на нескольких рынках и в различных регионах [2].

Собранная и обработанная информация предоставляется руководству организации в виде отчета. Отчет должен быть предоставлен с соблюдением следующих пунктов:

- понятные подзаголовки, короткие ключевые фразы, ясные и определенные параграфы и т. д.;
- правильный литературный язык, без использования неотчетливых, малопонятных положений;
- объективность используемой информации — в документе не должно отражаться мнение маркетолога. Изложенная информация должна быть без преувеличений;

Важное значение имеет структура подготовленного отчета. Отечественным предприятиям интересен метод составления отчетов американскими организациями. У американцев общая схема деловых документов отличается от отечественных и имеет следующий вид:

1. введение — содержит короткое описание предоставляемого отчета. Цели, методы, правила, которые использовались при обработке данных и подготовке самого документа.
2. заключение — следует непосредственно после введения. Это сделано с учетом того, что сразу становится понятно суть документа, т. к. при американском практицизме ценится каждая минута.
3. рекомендации — позволяют ответить на вопрос: «что делать с предоставленными выводами?».

4. основная часть — в ней содержится широко раскрытая информация, относящаяся к подготовленному документу. На основании уже основной части делаются заключения и рекомендации.

5. приложение — содержит в себе дополнительную информацию, которая включает в себя графики, таблицы, цифровые выкладки, библиографию и другие детальные данные, которые могут представлять интерес.

Отечественные предприятия привыкли к другим методам составления отчетов, но принятие чужого опыта будет способствовать лучшей систематизации и более качественному использованию информации.

Информацию нужно не только собирать, анализировать, обобщать, но и частично скрывать. Все большее значение, в условиях рыночной экономики, приобретает возможность защитить информацию, которая позволяет поддерживать конкурентоспособность товаров, защищать материальные ценности, снизить риск корпоративного захвата и т. д. Одним из результативных методов защиты коммерческой информации является принятие правовых, организационных, технических и иных мер по охране конфиденциальности информации, т. е. введение в компанию режима коммерческой тайны.

Таким образом, как сказал Герберт Баум, глава компании Hasbro Inc: «Исследование рынка очень важный шаг для процесса корпоративного маркетинга. Не думаю, что кто-то может принять маркетинговое решение без исследования, т. к. это приведет к тому, что Вы потеряете кучу времени и денег».

### **Список литературы:**

1. Студопедия — лекционный материал для студентов [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://studopedia.net/1\\_26415\\_marketingovaya-informatsionnaya-sistema.html](http://studopedia.net/1_26415_marketingovaya-informatsionnaya-sistema.html) (дата обращения 01.05.2014).
2. Чахаев Р.К., Мургузалиева Т.В. Маркетинг: учебник. Издательство 2013 год. [Электронный ресурс] — Библиотека учебников на русском языке — Режим доступа. — URL: [http://uchebniki.ws/10810806/marketing/marketingovye\\_informatsionnye\\_sistemy\\_sovremennoe\\_sostoyanie\\_marketingovyh\\_issledovaniy](http://uchebniki.ws/10810806/marketing/marketingovye_informatsionnye_sistemy_sovremennoe_sostoyanie_marketingovyh_issledovaniy) (дата обращения 01.05.2014).

## СЕКЦИЯ 6.

### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.

#### АСЕАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ИНТЕГРАЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

**Тимина Кристина Святославовна**

*студент 4 курса, специальность «Мировая экономика»,  
Дальневосточный Федеральный Университет,  
РФ, г. Владивосток  
E-mail: [krestik091193ts@inbox.ru](mailto:krestik091193ts@inbox.ru)*

**Хузиятов Тагир Даутович**

*канд. экон. наук, профессор,  
Дальневосточный Федеральный Университет,  
РФ, г. Владивосток  
E-mail: [tagirkh5@hotmail.com](mailto:tagirkh5@hotmail.com)*

#### ASEAN AT THE PRESENT STAGE OF INTEGRATION COOPERATION

**Timina Kristina**

*student, 4th course, majority «Global economics»,  
Far Eastern Federal University,  
Russia, Vladivostok*

**Huziyatov Tagir**

*scientific adviser, Candidate of Economics, Professor  
of Far Eastern Federal University,  
Russia, Vladivostok*

## АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается социально-экономическое развитие АСЕАН. Приведены основные показатели, характеризующие развитие группировки. Рассматривается торговая либерализация и социальное развитие. Более конкретно проанализированы показатели торговли товарами, услугами, а также уровень бедности и индекс развития человеческого потенциала. Показано, что регион АСЕАН имеет большое стратегическое значение в АТР и мире в целом.

## ABSTRACT

The article considers the socio-economic development of ASEAN. Article involves the main indicators characterizing the development of the integration group. The trade liberalization and social development are considered in the article. The figures for trade in goods, services, as well as poverty and human development index are more specifically analyzed. It is shown that the ASEAN region has a great strategic importance in the Asia-Pacific region and in the whole world.

**Ключевые слова:** АСЕАН; интеграция; социально-экономическое развитие; либерализация.

**Keywords:** ASEAN; integration; socio-economic development; liberalization.

В азиатском регионе особое внимание необходимо уделять процессу интеграции, в который все более активно вовлекаются страны-участницы региональных группировок, и роль каждой из них увеличивается с каждым годом, постоянно взаимодействуя как внутри самих группировок, так и с другими организациями и отдельными странами.

Международная группировка АСЕАН динамично развивается, экономические и социальные условия улучшаются с каждым годом. За последние 10 лет основные экономические показатели, такие как уровень ВВП на душу населения, торговля товарами и услугами, объемы экспорта и импорта увеличились более чем в два раза. Что касается показателей социального развития, то уровень бедности в АСЕАН снизился примерно в два раза, улучшился индекс развития человеческого потенциала, произошло увеличение продолжительности жизни [2].

ВВП на душу населения является общей мерой экономического процветания региона. Этот показатель в АСЕАН увеличился с 2882 млрд. долл. США в 2000 году до 5581 млрд. долл. США в 2011 году. Это связано с интенсивным развитием обеих групп стран

в Ассоциации — ASEAN6 (Бруней, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур и Таиланд) и CLMV (Камбоджа, Лаос, Мьянма и Вьетнам). Рост ВВП в странах CLMV превысил рост в странах АСЕАН6, таким образом, отношение ВВП по ППС в группе ASEAN6 к ВВП по ППС в группе CLMV уменьшилось: с 3,4 в 2000 году до 2,6 в 2011 году [3].

### **Торговая либерализация**

Экономическая интеграция направлена на достижение свободного передвижения товаров, услуг и инвестиций, устраняя барьеров на пути торговли, таким образом, увеличивая сравнительные преимущества региона.

*Торговля товарами.* При тесном сотрудничестве стран-участниц экономического сообщества торговые потоки постоянно увеличиваются, в то время как торговые барьеры снижаются. Это подтверждается временным трендом, показывающим рост внутреннего экспорта и импорта, который увеличился во всех государствах-членах АСЕАН, начиная с 2004 (260,9 млрд. долл. США) до 2011 года (598,2 млрд. долл. США). В 2011 году объем экспорта достиг 327,5 млрд. долл. США, в то время как объем импорта составил 270,7 млрд. долл. США. Так же за период с 2004 года по 2011 год объем торговли АСЕАН с остальным миром увеличился с 428,1 млрд. долл. США до 914,8 млрд. долл. США, что составляет 75 % от общего объема торговли АСЕАН [4].

*Торговля услугами.* Значение общего объема импорта услуг существенно увеличилось в связи со снижением торговых расходов за услуги. Экспорт общих услуг от стран АСЕАН6 и CLMV увеличился примерно на 117 % и 103 % соответственно за период с 2005 по 2011 гг. Что касается импорта, то у стран CLMV импорт услуг вырос на 155 % — это почти вдвое больше, чем у стран АСЕАН6, где рост импорта составил 85 %.

Основные услуги, которые способствовали существенному росту торговли АСЕАН на рынке услуг: торговля услугами в сфере связи, компьютерные и информационные услуги; туристические услуги, а также бизнес-услуги, лицензии и роялти. Между тем, торговля транспортными услугами восстановилась после существенного снижения в 2008 году в связи с мировым финансовым кризисом. Дефицит АСЕАН по торговле услугами сократился на 37 % по сравнению с 22 млрд. долл. США в 2005 году до 9 млрд. долл. США в 2011 году [7].

*Прямые иностранные инвестиции (ПИИ).* Ввоз ПИИ в АСЕАН вырос с 21,81 млрд. долл. США в 2000 году до 114,11 млрд. долл.

США в 2011. За период с 2005 по 2011 год, внутренний поток ПИИ в каждом государстве-члене АСЕАН, существенно возрос, особенно в Сингапуре, Индонезии и Малайзии. Ввоз ПИИ внутри АСЕАН вырос более чем в четыре раза — от 0,85 млрд. долл. США в 2000 году до 26,3 млрд. долл. США в 2011 году, в значительной степени за счет комбинированной доли Сингапура и Индонезии — более 80 % внутри группировки в 2011 году [5].

### **Социальное развитие**

Социокультурный комитет АСЕАН нацелен на улучшение условий жизни и повышение благосостояния народа АСЕАН путем развития сотрудничества, направленного на поддержку развития человека и общества

*Уровень бедности.* В результате сильного экономического роста, доля населения, живущего менее чем на 1,25 доллара в день (по паритету покупательной способности) в АСЕАН значительно снизилась в период между 2000 и 2010, приблизительно с 45 % до 16 % в CLMV стран и с 29 % до 15 % в ASEAN6. В частности, бедность в Индонезии и Вьетнаме значительно снизилась с более чем 40 % населения в 2000 году до менее чем 20 % в 2010 году, также с точки зрения национальной черты бедности [1].

*Индекс развития человеческого потенциала.* ИРЧП является мерой, разработанной Программой развития ООН (ПРООН), чтобы захватить другие аспекты развития, связанные со здоровьем и образованием в дополнение к доходам и экономического благосостояния. ИРЧП в АСЕАН улучшился с 0,635 в 2005 году до 0,657 в 2010 году. Страны CLMV догоняют более развитую группу ASEAN6, сократив разрыв с 25 % до 23 % [6].

АСЕАН является одной из наиболее влиятельных политико-экономических организаций региона, Ассоциация выступает на международной политической арене как самостоятельный актер, а не блок, поддерживающий какого-либо одного лидера.

За многие годы АСЕАН приобрела уникальный опыт коллективной выработки общей линии поведения на международной арене, а также практики совместного нахождения решений имеющихся проблем на основе последовательного применения принципов консенсуса, взаимопомощи, консультаций, доверия, терпимости и учета интересов всех участников. Есть все основания полагать, что политическое наследие АСЕАН еще долгое время будет востребовано в масштабах сложного и политически неоднородного региона, каким является Восточная Азия.

## **Список литературы:**

1. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://asean.mgimo.ru/ru/asean-c/11-rus/informatsiya/113-assotsiatsiya-gosudarstv-yugo-vostochnoj-azii> (дата обращения: 08.04.2014).
2. Центр АСЕАН при МГИМО. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.mgimo.ru/asean/> (дата обращения: 08.04.2014).
3. Официальный сайт АСЕАН — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.asean.org/> (дата обращения 09.04.2014).
4. ASEAN Brief 2012. Progress Towards the ASEAN Community// The ACPMS Full Report 2012, 2013. — 45 p.
5. ASEAN Statistical Publications // The World Bank [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.worldbank.org/en/region/eap> (дата обращения: 07.04.2014).
6. ASEAN Statistical Yearbook 2008// The ASEAN Secretariat. — 290 p.
7. Statistics to Track Progress: ASEAN integration inched up to 2015 [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://www.asean.org/images/2013/resources/statistics/statistical\\_publication/aseanstats\\_acpms\\_snapshot\\_r.pdf](http://www.asean.org/images/2013/resources/statistics/statistical_publication/aseanstats_acpms_snapshot_r.pdf) (дата обращения: 07.04.2014).

## **АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ КИТАЙСКОГО ДЕЛОВОГО ЭТИКЕТА**

***Шкляр Татьяна Львовна***

*канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры Маркетинга  
и коммерции, Московский государственный университет экономики,  
статистики и информатики (МЭСИ),*

*РФ, г. Москва*

*E-mail: [tlb@mail.ru](mailto:tlb@mail.ru)*

***Чень Линь***

*студент 2 курса факультета Маркетинга, Московский  
государственный университет экономики, статистики  
и информатики (МЭСИ),*

*РФ, г. Москва*

*E-mail: [chenlin610835734@qq.com](mailto:chenlin610835734@qq.com)*

# ANALYSIS OF THE PECULIARITIES OF THE CHINESE BUSINESS ETIQUETTE

*Shklyar Tatyana*

*candidate of economic sciences, senior lecturer of Marketing and  
Commerce, Moscow State University of Economics,  
Statistics and Informatics (MESI),  
Russia, Moscow*

*Chen Lin*

*student of the 2nd course of the faculty of Marketing, Moscow state  
University of Economics, statistics and Informatics (MESI),  
Russia, Moscow*

## АННОТАЦИЯ

Семимильными шагами глобализация охватывает мировое сообщество. На сегодняшний день, сложно представить экономику любой страны без внешних взаимодействий. Китай — один из самых сильных экономических игроков, и, следовательно, рассмотрение национальных особенностей данной страны представляет собой актуальную задачу.

## ABSTRACT

Great strides globalization covers the world community. Today, it is difficult to imagine any country's economy without external interactions. China is one of the most powerful economic players, and, therefore, the consideration of national peculiarities of this country is an urgent task.

**Ключевые слова:** Деловой этикет; деловые коммуникации; Китай; национальные особенности Китая; переговоры; международное сотрудничество.

**Keywords:** Business etiquette; business communications; China; national features of China; negotiations; international cooperation.

За последние годы Китай сильно укрепил свои позиции в мировой экономике. Социально-экономические успехи данной страны заставляют всё мировое бизнес-сообщество обратить взор в сторону азиатского рынка, и, следовательно, нельзя без внимания оставить особенности восточного делового этикета. Благодаря росту экономики Китая, только за 2013 год — 8 %, жители этой страны стараются адаптироваться к общепринятым правилам предпринима-



тельства, европейским нормам этикета. Тем не менее, у китайцев до сих пор сохраняются и широко используются свои особенности в этих вопросах, берущие начало в истоках азиатской культуры.

В целом китайцы народ общительный и дружелюбный. При встрече китайцы обмениваются рукопожатием, особенно с иностранцами, или приветствуют друг друга легким кивком, возможно, поклоном от плеч, а не от пояса, как японцы. Старший по возрасту должен поздороваться первым. При знакомстве практикуется обмен визитными карточками, чаще всего двухсторонними — на русском и китайском языках, но можно использовать и карточку на английском языке. Брать и подавать визитку нужно обязательно обеими руками. В Китае не следует показывать на человека указательным пальцем, для этого используют вытянутую руку ладонью вверх. Класть ноги на стол или стул, свистеть, а также щелкать пальцами считается неприличным. Скромность — главный критерий при выборе одежды в Китае. И, хотя, современная молодёжь все чаще выбирает яркий европейский стиль, экстравагантностью в одежде по-прежнему вызывает у китайцев усмешку и иронию.

Отличие от России, к Китайцам обращаются по фамилии, также в знак уважения называют должность. В случае близких взаимоотношений переходят на имена, но спешить в данном вопросе не стоит.

В Китае принято обмениваться сувенирами и подарками. Некоторые китайцы, особенно пожилого возраста, могут сначала отказаться от презента. В этом случае стоит настоять, может даже не один раз, до того как подарок будет принят.

Любые режущие предметы символизируют в Китае разрыв отношений, поэтому дарить их не стоит. Если вы дарите цветы, то их число должно быть четным. Цветы белого цвета исключаются при выборе подарка, так как белый цвет — цвет смерти. Подарок лучше всего завернуть в бумагу красного цвета (красный — цвет счастья в китайской культуре). При выборе подарка старайтесь избегать любых ассоциаций с цифрой 4 — это число считается несчастливым.

Китайцы не любят принимать гостей у себя дома, особенно иностранцев, традиционно назначая встречи в общественных местах — офисе, отелях, бизнес-центрах. В Китае не едят вилками, поэтому стоит научиться пользоваться китайскими палочками.

Для любого китайца престиж компании, в которой он работает превышает его личного успеха. В Китае из-за неблагоприятного поступка одного из членов группы — семьи, трудового коллектива или общест-

венной организации — можно потерять репутацию всего сообщества, поэтому в любой ситуации китаец старается вести себя достойно.

В Китае не принято спорить со старшими по возрасту, званию, рангу и положению. Это будет воспринято не только как грубейшее несоблюдение этикета, а так же, как нарушение национальной традиции в целом. Если вы только собираетесь налаживать деловые отношения с китайской стороной, то лучше воспользоваться услугами посредников, которые смогут официально представить вашу компанию и выступить гарантами сделок и поручителями.

В отличие от России, в Китае деловые отношения носят более формальный характер, исключая более близкие контакты (рестораны, театры, кафе, клубы и т. д.). Это объясняется щепетильным отношением китайцев к разграничению бизнеса и личного общения. При ведении бизнеса с китайскими партнерами стоит запастись огромным терпением, так как бюрократический аппарат Китая огромен и согласование различных вопросов потребует много времени и сил. Не стоит пытаться завоевывать симпатию китаец во время деловых переговоров путем личного общения, так как в иностранных партнерах китайцы видят не личность, а представителей компаний.

Бизнес-этикет содержит огромный свод писанных и неписанных правил поведения в деловой сфере. Запомнить все сразу бывает трудно. С опытом приходит навык. Потому одно из правил этикета гласит — в случае сомнений стоит следовать более строгим канонам, придав особое значение правилу первого впечатления и значению делового имиджа. Бизнес-этикет — главная и составная часть имиджа делового человека. Именно по его манерам и строгому соблюдению правил этикета о нем складывается определенное реноме.

### **Список литературы:**

1. Мхитарян С.В. «Облачные» лаборатории как перспективный инструмент обучения экономистов // Качество дистанционного образования. Концепции, проблемы, решения (DEQ-2011)/ Материалы 13-й Международной научно-практической конференции, 9 декабря 2011, М. 2011 0,2 п.л.
2. Понявина М.Б. Маркетинговые аспекты формирования высокого уровня брутто-кэш-флоу на рынке новых услуг за счет премиального ценового позиционирования. Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 34. — С. 87—92.

3. Тультаев Т.А. Реклама в туризме /в соавторстве Романов А.А./ –реклама и PR в России: современное состояние и перспективы развития: Материалы XI Всероссийской научно-практической конференции, 13 февраля 2014 г. СПб.: СПбГУП, 2014. 0,2 п.л.
4. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://china-dao.ru/blog/8-kitajskij-delovoj-etiket.html>. (дата обращения 15.04.2014).
5. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.transsunline.ru/informacziya/kitajskij-delovoj-etiket>. (дата обращения 15.04.2014).

## СЕКЦИЯ 7.

### СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

#### ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ОТЕЧЕСТВЕННУЮ ПРАКТИКУ

*Машевская Оксана Владимировна*

*аспирант, Самарский государственный технический университет,  
РФ, г. Самара*

*E-mail: [omachevskay@gmail.com](mailto:omachevskay@gmail.com)*

#### INTRODUCTION BALANCED SCORE CARD IN DOMESTIC PRACTICE

*Mashevskaya Oksana*

*graduate student of Samara State Technical University,  
Russia, Samara*

#### АННОТАЦИЯ

В статье схематично рассматриваются этапы внедрения системы сбалансированных показателей. Данный метод управления не так быстро завоевывает прикладную популярность в России, как хотелось бы. Многие крупные российские компании стремились внедрить BSC «как все», но опыт показал, что у предприятий достаточное количество стимулов для внедрения, но отсутствуют возможности применить BSC в полном объеме.

#### ABSTRACT

In article stages of introduction of system of the balanced score card are schematically considered. This method of management not so quickly wins applied popularity in Russia as it would be desirable. Many large Russian companies sought to introduce BSC "as all", but experience showed that the enterprises have enough of incentives for introduction, but there are no opportunities to apply BSC in full.

**Ключевые слова:** управление; метод управления; система сбалансированных показателей; возможности и перспективы.

**Keywords:** management; method of management; balanced score card; opportunities and prospects.

Мы часто обращаем внимание на отчеты, представляемые в периодической печати о результативности деятельности того или иного предприятия. Конечно, большинство предприятий заявляет о своей доходности для информированности акционеров и инвесторов, но размер прибыли и рентабельности — это далеко не все показатели, которые должны быть представлены для анализа. По показателям прибыли вы не сможете оценить, как долго предприятие будет получать прибыль, насколько удовлетворены потребители результатами работы и продукцией данного предприятия, есть ли текучесть кадров, и т. п.

Поэтому, мы считаем, что для анализа должны представляться не только показатели доходности, но и ряд других показателей, которые в совокупности покажут эффективность и методов управления данным предприятием, и его преимущества на рынке, и возможности конкурировать. То есть каркасом системы эффективного управления предприятием становится диалектическое единство противоположностей — применение рациональных методов количественной оценки целей в финансовых терминах, которое сочетается с гибким инструментарием стратегического менеджмента [1, с. 86]. Другими словами, мы предлагаем активно внедрять на российских предприятиях систему сбалансированных показателей (BSC), которая нашла положительную реализацию в компаниях ряда западных стран, а в России первыми «ласточками» данного проекта стали предприятия «Северсталь» и «Лукойл».

Внедрение данной системы поможет решить проблемы: 1) с большим объемом не структурированной информации, которая часто бывает и асимметричной, и запоздалой; 2) нефинансовые показатели несколько упростят работу руководителя и сделают более прозрачным для оценки сложившееся финансовое положение фирмы на рынке; 3) BSC будет являться стимулом для мотивации подготовленных и заинтересованных сотрудников с целью вовлечения последних в соответствующие бизнес-процессы.

Внедрение BSC должно проходить примерно по следующей схеме:

1. Предложенные количественные и качественные показатели системы должны быть согласованы в рамках данного предприятия и отражать цель и миссию функционирования. При этом руководители

верхнего звена совместно с линейными руководителями (менеджерами) должны проверить систему на отсутствие неточностей, непонимания и расхождений во мнении у специалистов, реализующих систему на микроуровне.

2. При грамотной разработке BSC, адаптированной именно под специфику анализируемого предприятия, данная стратегия дает достаточно эффективный результат и не требует использования дополнительных инструментов управления. В частности, она представляет возможность компании, используя систему BSC четко очертить цели, задачи и миссию, расширить свои возможности на рынке, используя сильные стороны и уменьшить (сгладить) последствия слабых сторон.

3. Внедрение BSC в систему менеджмента и балансово-финансового управления. При внедрении стратегических инициатив необходимо помнить об выполнении основных условий BSC. Используя разработанные индикаторы для реализации стратегии, распределяем факторы производства (финансовые, капитальные, человеческие) при этом для каждого участника устанавливаются границы ответственности за реализацию и достижение поставленных задач. Сами показатели интегрируются в планово-бюджетную систему предприятия и в балансово-финансовую отчетность. Для каждого линейного руководителя предлагаются так называемые «приборные панели менеджеров», содержащие ряд параметров обязательные для контроля над ходом выполнения поставленных задач. К тому же на данном этапе реализации не следует забывать об обучении персонала и в целом о стимулировании сотрудников.

Обучать персонал и повышать их квалификацию можно за пределами предприятия, на основе договорных отношений с высшими учебными заведениями. Или, что наиболее целесообразно для отечественной практики, использовать обучение на производстве (Training Within Industry), с применением механизма наставничества. Данный подход должен основываться на следующих элементах. Во-первых, знакомство с базовой рабочей программой, включающей инструкции в достаточно лаконичной форме по применяемой системе показателей и максимально информативного изложения основных принципов выполнения бизнес-процессов. Во-вторых, после ознакомления с BSC, возможность работы персонала в тестовом режиме для корректировки и уточнения основных параметров системы. В-третьих, предложить при повышении эффективности на производстве и рациональных методах работы стимулировать сотрудников.

4. Следующим этапом должен стать сам процесс внедрения.

На данном этапе происходит «запуск» системы сбалансированных показателей в эксплуатацию, и система управления фирмой начинает функционировать на основе разработанной концепции BSC.

Внедрение BSC сопровождается использованием ERP-систем (данная система предполагает единую базу данных по всем подразделениям и задачам фирмы, что значительно облегчает доступ к информации и предоставляет возможность оперативно обмениваться всем подразделениям информацией). Данная система должна пройти при внедрении обязательное тестирование, что позволит снизить риск асимметрии информации. При этом необходимо учитывать, что примерно в 40 % случаев BSC подвергается корректировке и пересмотру впервые 6—9 месяцев после внедрения, а изменения в программных продуктах требуют от предприятия дополнительных значительных материальных затрат.

К сожалению, стоит констатировать, что кроме явных, бухгалтерских издержек, связанных с изменениями в программном обеспечении предприятия, на практике ряд руководителей отказываются от внедрения ERP-систем из-за боязни сложности и новизны. Поэтому в качестве примера можно привести опыт ExxonMobil. При внедрении BSC нефтяная компания ExxonMobil первоначально для автоматизации процессов использовала только таблицы Excel, что позволило работникам компании на достаточно простом примере понять суть новшеств и взаимосвязей в новой структуре требований. Спустя полгода после внедрения, убедившись, что BSC функционирует, как и планировалось, руководство компании продолжило внедрять, но уже более совершенную автоматизированную систему управления. На рынке России тоже найдется немало примеров внедрения BSC с помощью Excel, но и немало примеров, когда предприятия сразу делали выбор в пользу более сложных систем автоматизации или «коробочных» решений, в результате чего желаемый результат не был достигнут.

5. Завершающая стадия внедрения — корректировка.

Предлагаемая к внедрению и разработанная BSC не должна становиться неоспоримой догмой, не подвергающейся анализу, корректировке и реформированию. Необходим постоянный контроль за внедрением BSC компаниям, функционирующим на формирующихся рынках (особенно это касается России, стран СНГ, и в целом стран с трансформационной экономикой), подверженных стремительному изменению конъюнктуры. Поскольку перерабатывать стратегию

несколько раз в год и реализовывать ее далее с использованием карты показателей в ситуации полного изменения рыночной конъюнктуры для компании будет достаточно трудно и дорого.

Корректировка показателей позволит в некоторой степени достичь намеченных параметров, при этом необходимы экспертные оценки и прогнозы в разных прикладных областях. На практике, чтобы процесс составления и последующего внедрения BSC не останавливался, сначала применяется упрощенный факторный анализ, где степень влияния заранее известных индикаторов (факторов) грубо оценивается на качественном уровне по 3-х бальной шкале — «не влияет», «косвенно влияет», «непосредственно влияет». Индикаторы, прямо не влияющие на результат, отбрасываются, а оставшиеся индикаторы исследуются экспертами на предмет определения их веса для составления уравнения регрессии. При этом может применяться правило Парето, т. е. совокупность факторов, имеющая суммарный вес 20 % и менее, исключается из дальнейшего рассмотрения.

В заключении отметим, что при внедрении BSC необходимо учитывать, что данная система показателей будет основываться на уже существующей деятельности предприятия, что при правильном ее внедрении значительно поможет улучшить эффективность функционирования.

### **Список литературы:**

1. Шевчук Н.В. Тенденции формирования стоимости промышленных предприятий Украины // Экономика и управление. — 2013. — № 2. — с. 86—90.



## СЕКЦИЯ 8.

### ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

#### ВЛИЯНИЕ МУЛЬТИГРУППЫ НА СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Ануров Федор Федорович*

*канд. юрид. наук, доцент кафедры управления органами  
внутренних дел Академии управления МВД России,  
РФ, г. Москва*

*E-mail: [babs-sseu@yandex.ru](mailto:babs-sseu@yandex.ru)*

#### INFLUENCE OF MULTIGROUP ON STRATEGIC DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY

*Anyurov Fedor*

*Ph.D., assistant professor, of management of law-enforcement bodies  
The Academy of Management of the Interior Ministry of Russia  
Russia, Moscow*

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности концептуальных подходов к разработке стратегии развития экономических систем, выделены ключевые элементы стратегического развития экономики региона, представлена модель мультипликативного влияния на региональную экономику деятельности мультигруппы, объединяющей представителей бизнес-среды и органов власти.

#### ABSTRACT

In article features of conceptual approaches to development of strategy of development of economic systems are considered, key elements of development of economy of the region are allocated, the model of multiplicative influence on social development of the region of activity of the multigroup uniting representatives of a business environment and authorities is presented.

**Ключевые слова:** мультигруппа; стратегическое развитие; экономика региона; бизнес-среда; органы власти.

**Keywords:** multigroup; strategic development; region economy; business environment; authorities.

Стратегия развития региональной системы должна опираться на концепцию сбалансированного подхода, обеспечивающего социализацию и гуманизацию отношений в обществе, рациональное использование природных ресурсов, охрану окружающей среды, поддержание безопасности. При этом ведущую роль должны играть два участника региональной системы — бизнес и государство. Для обеспечения эффективного развития региона необходимо использование рационального инструмента, выступающего в качестве интегрированного подхода, позволяющего управлять сложными системами, координировать множественные противоречивые пересекающиеся интересы. В качестве такого инструмента автором предлагается применять мультигруппу как среду согласования интересов бизнеса и власти на региональном уровне.

Выделяют два подхода к разработке стратегии.

1. При разработке стратегии выбирается рыночный сегмент, на котором организация планирует работать, то есть осуществлять бизнес-процессы для удовлетворения ожиданий потребителей с целью получения прибыли. Данный подход подробно исследовал Майкл Портер, рассматривая пять сил, формирующих конкуренцию в отрасли [4], а также выделяя четыре типа стратегии компании, конкурирующих либо через общее лидерство по затратам, либо через дифференциацию на двух типах сегмента рынка — широком или узком сегментах [3]. Его исследования нашли широкое применение в бизнес-среде.

2. Другие исследователи рассматривают направления разработки стратегии и достижения конкурентного преимущества компании, исходя из уникальных возможностей, ресурсов и ключевых компетенций субъекта, позволяющих занять свою нишу в бизнес-среде, удовлетворять потребности своего целевого клиента, обеспечивая производство товаров и услуг на должном уровне. К.К. Прахалад и Г. Хамел отмечают, что в краткосрочном периоде конкурентоспособность компании определяется ценой и качеством выпускаемого продукта, в долгосрочном же периоде конкурентоспособность определяется способностью компании создавать непривычные товары и услуги при меньших по сравнению с конкурентами затратах времени и денег, а источники конкурентных

преимуществ заключены в способности менеджеров консолидировать технологии и навыки [5]. Ключевые компетентности являются результатом коллективного обучения организации, прежде всего как координировать разнообразные производственные навыки и интегрировать многочисленные потоки технологий. Для их развития требуется общение, вовлечение и готовность работников сотрудничать через внутриорганизационные границы, по мере их коллективного использования они только усиливаются [1]. Р. Грант основным источником конкурентного преимущества считает способности, которые представляют собой «умение команды ресурсов выполнять определенное задание или осуществлять вид деятельности» [2].

В целом, при разработке стратегии развития руководству компании или другой системы необходимо принимать решение. 1. Быть ориентированным вовне, выявлять не заполненные рыночные ниши или конкурировать с уже работающими субъектами. В этом случае компании необходимо учитывать цепочку ценности, которая позволит придать отличительные свойства продукту, выпуском которого занимается не одна компания, и быть конкурентоспособным на рынке. 2. Выявлять, развивать и использовать ключевые компетенции и отличительные достижения, которые в отдельных случаях могут оказаться узкоприменимыми, и тогда задача состоит в том, чтобы найти эту рыночную нишу или создать ее, что в наибольшей степени подходит для инновационноориентированных компаний или научных компаний профильнонаправленных.

По мнению автора, мультигруппа для успешного достижения целей участников предполагает сочетание высокого профессионализма и ключевых компетенций субъектов бизнес-среды, с одной стороны, и создание условий и предоставление законодательной и иной поддержки государством, с другой стороны. Следовательно, при разработке стратегии развития региона на основе использования инструмента мультигруппы целесообразно ориентироваться на второй подход (рисунок 1).



***Рисунок 1. Подход к разработке стратегии  
развития региона***

Влияние мультигруппы на общественное развитие региона.

1. Создание бизнесом и государством мультигруппы, в рамках которой стороны договариваются об инвестиционных и инновационных проектах, в реализации которых заинтересованы обе стороны.

2. Реализация инвестиционных/инновационных проектов, которая обеспечивается благодаря ключевым компетенциям задействованных субъектов.

3. Активизация экономики, так как реализация инвестиционных/инновационных проектов требует наличие соответствующей инфраструктуры, привлечения поставщиков и другие смежные отрасли.

4. Реализация инвестиционных/инновационных проектов приведет к созданию новых рабочих мест, следовательно, росту уровня занятости и дохода населения, привлечению научно-исследовательских организаций.

5. Получение бизнес-структурами дохода от реализации инвестиционных/инновационных проектов.

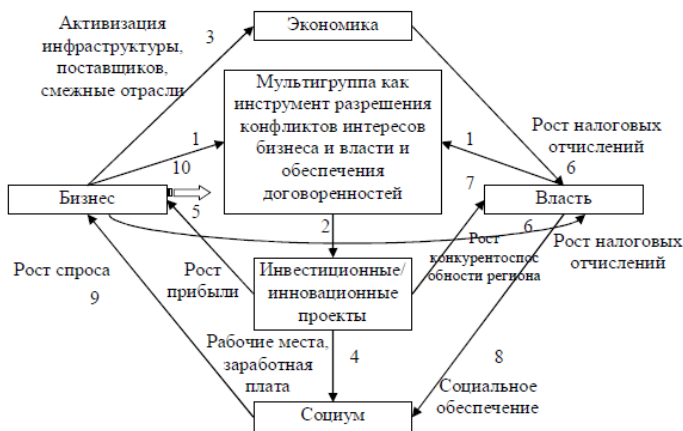
6. Рост налоговых отчислений в бюджет государства, осуществляемых субъектами бизнеса и прочими экономическими субъектами.

7. Реализация инвестиционных/инновационных проектов повышает конкурентоспособность и привлекательность региона.

8. Формирование федерального, регионального и местного бюджетов обеспечивает осуществление социальных выплат населению.

9. Рост благосостояния населения способствует росту спроса на товары и услуги.

10. Рост спроса является основанием для осуществления новых инвестиционных/инновационных проектов бизнес-структурами.



**Рисунок 2. Мультипликативный эффект создания мультигруппы**

Можно отметить, что мультигруппа как субъект экономической деятельности имеет множество заинтересованных сторон.

### Список литературы:

1. Астафьева О.В. Основные параметры компетентностных характеристик исполнительных органов на разных стадиях жизненного цикла компании // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2011. — № 11 (85). — С. 15—20.
2. Grant R.M. (1991) The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implications for Strategy Formulation, California Management Review, vol. 33, no. 3 Spring. — pp. 114—135.
3. Porter M.E. (1985) Competitive Advantage, New York, Free Press.

4. Porter M.E. (2008) The Five Competitive Forces That Shape Strategy, Harvard Business Review, January, — pp. 78—93.
5. Prahalad C.K. and Hamel, G. (1990) The Core Competence of the Corporation // Harvard Business Review, May-June, — p. 79—91.

## **ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО СТРОЕНИЯ КОРПОРАЦИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА**

*Арсланова Эльмира Камировна*

*канд. экон. наук, преподаватель  
Московского государственного университета,  
РФ, г. Москва*

*E-mail: [elmira.arslanova@yahoo.com](mailto:elmira.arslanova@yahoo.com)*

*Мингалеева Лейсэн Башировна*

*канд. пед. наук, доцент Набережночелнинского института (филиал)  
ФГАОУВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»  
РФ, г. Набережные Челны*

*E-mail: [mleisan@mail.ru](mailto:mleisan@mail.ru)*

## **THE INSTITUTIONAL PATTERN FEATURES OF THE MACHINE-BUILDING INDUSTRIAL CORPORATIONS**

*Arslanova Elmira*

*candidate of economic sciences, lecturer of Moscow State University,  
Russia, Moscow*

*Mingaleeva Leisen*

*candidate of pedagogic sciences, associate professor of Kazan Federal  
University (Naberezhnye Chelny branch),  
Russia, Naberezhnye Chelny*

## АННОТАЦИЯ

Исследуются факторы развития экономических систем, которые до последнего времени не рассматривались как ключевые факторы развития. Предлагается синергетический подход к исследованию и описанию процессов развития с учетом новых факторов, которые могут выступить как важнейшие факторы глобального развития.

## ABSTRACT

This article discusses the key concepts of institutional economics, the dynamics of the institutional structure of machine-building industrial corporations, problems and prospects of development of Russian machine-building industry.

**Ключевые слова:** институциональное строение; корпорации; машиностроительный комплекс; транзакционные издержки.

**Keywords:** institutional structure; industrial corporations; machine-building industry; transaction costs.

С позиций новой институциональной экономической теории фирма выступает единицей институционального анализа и проектирования. Формирование внутрикорпоративного рыночного механизма, в условиях действия которого уровень транзакционных издержек не только не снижается, но и увеличивается, обуславливает необходимость исследования институционального строения корпорации.

По определению А.И. Татаркина, институты представляют собой «устоявшиеся нормы взаимодействия между экономическими агентами» [1, с. 29].

С позиции Г.Б. Клейнера, системно-интеграционная теория представляет предприятие как «совокупность различных, но взаимодействующих между собой ...структур, трансформация которых происходит на основе эволюционных закономерностей». При этом особую значимость приобретают вопросы, касающиеся внутренней структуры и среды предприятия [3]. Согласно определению, данным в словаре С.И. Ожегова, среда — это окружение, совокупность социальных условий; структура — это строение, внутреннее устройство.

Рассмотрим сложность современной институциональной среды и институциональной структуры современных корпораций, обусловленной эволюцией институциональных форм и отношений на примере институциональной структуры ГО ОАО «КАМАЗ».

Характер институциональных изменений ГО ОАО «КАМАЗ» с создания в 1976 г. до настоящего времени определяется институциональными преобразованиями во внешней среде и структурой акционерного капитала.

Первоначально производство грузовых автомобилей было организовано в виде Камского комплекса заводов по производству большегрузных автомобилей с последующим формированием в производственное объединение в 1976 г. по окончании строительства и пуском в эксплуатацию. При переходе на рыночную экономику в 1990 г. произошло преобразование в Акционерное общество открытого типа «Камский автомобильный завод», а в 1997—1998 гг. — в группу организаций с правами ОАО, ЗАО, ООО.



**Рисунок 1. Динамика государственного участия в структуре акционерного капитала ГО ОАО «КАМАЗ» в период с 1997 по 2008 гг.**

В дальнейшем руководством корпорации был проведен ряд последовательных мероприятий в области совершенствования структуры управления. По состоянию за 2008 г. в состав сводной бухгалтерской отчетности ГО ОАО «КАМАЗ» включены 155 организаций — 75 дочерних и зависимых обществ ОАО «КАМАЗ» и 80 дочерних и зависимых обществ, созданных с участием дочерних обществ ОАО «КАМАЗ».

В процессе адаптации корпорации к институциональным изменениям и самоорганизации корпоративной системы были выявлены проблемы управления. «Управление оперативной производственной деятельностью осуществляется в рамках жестко централизованной системы планирования, диспетчеризации и контроля хода производства, обеспечения материалами



и комплектуемыми изделиями, отгрузки продукции, что вступает в определенное противоречие с юридическим статусом основных субъектов производственного процесса» [2]. ОАО «КАМАЗ» при смене юридического статуса в 1998 г. столкнулся со сложностями отражения в бухгалтерской отчетности внутрикорпоративного оборота, то есть оборота между подразделениями — самостоятельными юридическими лицами. Операции, выполнявшиеся по трансфертным ценам, стали рыночными транзакциями и привели к «двойному счету» в бухгалтерской отчетности, росту затрат на услуги, сервис и выполнение специфических работ.

На региональном законодательном уровне было принято решение «освободить внутрикорпоративные обороты по реализации товаров (работ, услуг) от платежей в республиканские фонды, начисляемые от выручки при реализации и себестоимости реализованной продукции» и «разрешить дочерним организациям ОАО «КАМАЗ» при реализации между собой товаров (работ, услуг) в целях налогообложения применять фактическую цену их реализации» [4].

Институциональная структура корпорации представляет собой сложный экономический механизм взаимодействия дочерних и зависимых организаций и подразделений по поводу производства, потребления, обмена и распределения социально-экономических ресурсов. При этом факторы внешней среды в значительной степени определяют характер внутренних процессов.

К внутрикорпоративным институтам относится совокупность формальных и неформальных норм, правил и условий, регулирующих производственную деятельность и направленных на повышение социально-экономического потенциала корпорации с учетом ожиданий акционеров, персонала и удовлетворения кредиторов корпорации.

Важнейшими свойствами институциональной среды являются иерархический характер, плотность и динамика.

По Д. Норту, «изменение каждого уровня иерархии требует больших затрат, чем изменение предыдущего уровня». Действительно, сравнение статьи «прочие расходы» на примере ОАО «КАМАЗ» (ГО ОАО «КАМАЗ») за период с 1997 по 1999 гг. показало, что институциональные преобразования, привели к шестикратному росту прочих расходов.

Институциональная среда характеризуется иерархической структурой. Другая важнейшая характеристика институциональной среды, отмечаемая в научной литературе, это ее плотность.

Иерархический характер институциональной среды ГО ОАО «КАМАЗ» определяют органы управления. Органы управления

включают Правление, Общее собрание акционеров (высший орган управления обществом), Совет директоров, Генеральный директор (единоличный исполнительный орган).

Показателем плотности, или институциональной насыщенности среды, по Г.Б. Клейнеру, может служить субъективное ощущение индивидами достаточной степени регулирования отношений в той сфере, где они осуществляют свою деятельность.

Плотность институциональной среды ГО ОАО «КАМАЗ» определяют внутрикорпоративные документы. К общекорпоративным документам (требующимся для любого ОАО) относятся Устав, Положение о Генеральном директоре, Положение о Совете директоров, Положение об Общем собрании акционеров, Положение о Ревизионной комиссии, Положение о Правлении, Положение о внутреннем контроле, Положение о дивидендной политике, Положение о комитете по кадрам, Положение о комитете по аудиту, Регламент проведения заседаний Совета директоров и т. д. К специализированным документам (частного характера, а также разрабатываемым и внедряемым по ситуации) относятся Программа стратегического развития ОАО «КАМАЗ» на период до 2010 г. — «МАСТЕР-270», Концепция управления рисками на предприятиях группы организаций «КАМАЗ», Антикризисная программа ОАО «КАМАЗ».

Этапы институциональных преобразований для предприятий МСК в целом можно определить влиянием следующих факторов внешней институциональной среды:

- смена институтов государственной власти, произошедшая в 1990-е годы, обусловила смену институциональных форм промышленных предприятий страны со статуса производственных объединений в статус акционерных обществ;
- убыточность промышленных предприятий и кризис 1998 г. обусловили процесс укрупнения организаций МСК и создание холдинговых форм с целью концентрации ресурсов и обеспечения прибыльности производства;
- утверждение в 2005 г. федеральной Концепции развития автомобильной промышленности России на период до 2010 г. способствовало созданию сборочных производств на территории Российской Федерации без заготовительной и другой инфраструктуры;
- глобализация выступила катализатором сделок слияний и поглощений и диверсификации структуры акционерного капитала промышленных предприятий МСК (покупка «Даймлер АГ» 10 %

акций ОАО «КАМАЗ», участие российского капитала (Сбербанк РФ, Группы ГАЗ) в международной сделке по реструктуризации Opel);

- мировой кризис 2008—2009 гг., в частности, кризис автомобилестроения, послужил причиной ряда институциональных преобразований в отечественном МСК. К ним можно отнести реализацию антикризисных мер, учреждение мегахолдинга «Росавто», подконтрольного метахолдингу «Ростехнологии», подразумевающего объединение ГО ОАО «КАМАЗ», ОАО «АвтоВАЗ», ООО «Автодизель» и других агрегатных заводов; банкротство ОАО «ИжАвто» и т. д.

В связи с кризисом долгосрочная инвестиционная программа ГО ОАО «КАМАЗ» была пересмотрена и сокращена в три раза до 15,8 млрд. рублей на трехлетний период. В антикризисной программе отдельной статьей выделена оптимизация управленческих и коммерческих расходов, то есть снижение управленческих расходов (прочих), коммерческих расходов и расходов, не связанных с производством, на 10 % от уровня 2008 г.

Крупные корпорации МСК, такие как, ГО ОАО «КАМАЗ», ОАО «АвтоВАЗ» и т. д., характеризуются сложным институциональным строением. Сложности в функционировании организационно-экономического механизма управления деятельностью корпорации усиливаются также за счет проблем, касающихся машиностроительного комплекса как ключевой составляющей всей отечественной промышленности. К ним следует отнести снижение конкурентоспособности, сокращение инвестиционного спроса, проблема низкой производительности труда. В январе-сентябре 2013 года снижение производства в машиностроительном секторе России по сравнению с аналогичным периодом 2012 года составило более 3 %.

Вывод современного машиностроительного комплекса из глубокого структурного кризиса невозможен без применения двух типов инноваций. Государственная промышленная политика должна включать, во-первых, реализацию технологических инноваций, ведущих к росту производительности труда, а именно внедрение нового оборудования и технологий производства (через адаптацию существующих или создание новых); во-вторых, внедрение управленческих инноваций, предполагающих применение новых бизнес-процессов и управленческих решений.

### **Список литературы:**

1. Татаркин А.И. Основные термины современной экономической теории: Препринт / А.И. Татаркин, Е.В. Попов, М.В. Власов. Екатеринбург: Ин-т экон. РАН, 2008.
2. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kamaz.net>.
3. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kleiner.ru/Systintegr%20theory%20of%20enerprise.pdf>.
4. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.tatlaws.ru/index.php?ds=1133375>.

## **ОЦЕНКА РОЛИ ТЭК В СТРУКТУРЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ И ФОРМИРОВАНИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТИ**

*Зильберштейн Олег Борухович*

*канд. экон. наук, доц. каф. Менеджмента Московской международной  
высшей школы бизнеса (МИРБИС) Институт,  
РФ, г. Москва  
E-mail: [obz81@yandex.ru](mailto:obz81@yandex.ru)*

## **ASSESSMENT OF THE ENERGY INDUSTRY ROLE IN STRUCTURE OF THE RUSSIAN ECONOMY AND FORMATION OF NATIONAL POWER SAFETY INDICATORS**

*Zilberstein Oleg*

*Ph.D., Assoc. KAF. Management Moscow international higher business  
school (MIRBIS) Institute,  
Russia, Moscow*

### **АННОТАЦИЯ**

В статье проводится оценка роли отечественного ТЭК в обеспечении энергобезопасности страны, приведены объективные данные по эффективности функционирования ТЭК России. Основное

внимание уделяется анализу роли ТЭК в структуре экономики России и проблемам его развития.

### ABSTRACT

The article describes the assessment of a role of domestic energy industry in ensuring power safety of the country, based on objective data on efficiency of functioning of Russian energy industry. The main attention is paid to the analysis of a role of energy industry in structure of Russian economy and to problems of its development.

**Ключевые слова:** конкурентные стратегии развития; конкурентоспособность; инвестиционный потенциал; нефтегазовые предприятия; энергетическая безопасность; корпорации ТЭК; ТЭК.

**Keywords:** competitive strategy of development; competitiveness; investment potential; oil and gas enterprises; energy security; energy industries; energy Industry corporations.

Топливо-энергетический комплекс России является одним из важнейших, устойчиво работающих и динамично развивающихся производственных комплексов экономики страны. Мощный производственно-технологический и кадровый потенциал ТЭК обеспечивает необходимые потребности общества в энергетических продуктах и услугах, формируя тем самым необходимые показатели национальной энергетической безопасности страны, а также вносит весомый вклад в формирование финансово-экономических показателей ее развития (табл. 1).

*Таблица 1.*

### ТЭК в экономике России в 2010—2012 гг.

Показатель	2010 г.	2012 г.
Доля ТЭК в объеме ВВП	30,8	29,7
Доля ТЭК в объеме промышленной продукции, %	31,6	29,8
Доля ТЭК в налоговых поступлениях в бюджет страны	57,8	51,7
Доля ТЭК в валютной экспортной выручке, %	63,9	65,9
Рост цен (тарифов) к предыдущему году, %:		
на газ	20,5	11,3
на электроэнергию	10,2	9,6
Рост добычи и производства первичных ТЭР к предыдущему году, %	102,3	102,6
То же к 2000 г.	122,1	125,1

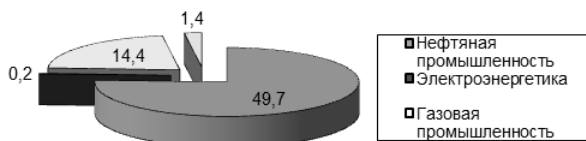
<b>Объем добычи и производства первичных ТЭР, т.у.т.</b>	<b>1729,4</b>	<b>1772,6</b>
Объем добычи нефти, млн.т.	470,2	480,2
Объем добычи газа, млрд.куб.м	640,9	656,5
Объем добычи угля, млн.т.	298,6	309,3
Объем производства электроэнергии, млрд. кВтч	953,4	991,6
Рост потребления первичных энергоресурсов к предыдущему году, %	101,3	103,9
То же к 2000 г.	106,7	110,7
Рост экспорта ТЭР к предыдущему году, %	103,8	100,8
То же к 2000 г.	144,4	145,5
<b>Объем экспорта ТЭР всего, млн. т.у.т., в том числе:</b>	<b>797,9</b>	<b>803,6</b>
<b>нефть и нефтепродукты, млн.т.</b>	<b>349,8</b>	<b>353,9</b>
<b>газ, млрд.куб.м.</b>	<b>207,4</b>	<b>201,4</b>
Удельная энергоемкость ВВП к предыдущему году, %	95,5	97,5
Удельная электроемкость ВВП к предыдущему году, %	95,8	97,3

ТЭК России, будучи основным субъектом обеспечения национальной энергетической безопасности выступает своеобразным стержнем экономики страны: на него приходится 32 % доходов консолидированного и 54 % федерального бюджета, свыше 30 % объема промышленного производства, а также 65 % доходов от экспорта и валютных поступлений страны [7]. Так, по данным Минпромэнерго России, в 2010—2012 гг. ТЭК России обеспечивал порядка 29,6 % ВВП, из которых 20,2 % приходилось на долю нефтяной промышленности, 6,6 % — на долю газовой, 2,0 — на электроэнергетику и 0,8 — на угольную промышленность, соответственно (рис. 1).



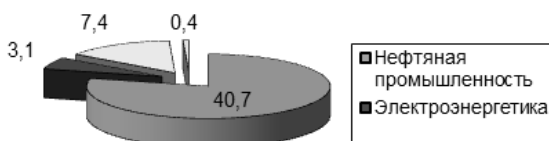
**Рисунок 1. Распределение долей отраслей ТЭК в общем объеме ВВП РФ в 2010—2012 гг., %**

Анализ экспорта продукции отраслей ТЭК России за 2010—2012 гг. показывает, что его доля составляла 65,8 % от общего объема экспорта страны, из которых 49,7 % приходилось на экспорт нефти, 14,4 % — на экспорт газа, 1,4 — продукции угольной промышленности и 0,2 на электроэнергетику, соответственно (рис. 2).



**Рисунок 2. Распределение долей отраслей ТЭК в общем объеме экспорта РФ за 2010—2012 гг., %**

В поступлениях налоговых и таможенных платежей в консолидированный бюджет за 2010—2012 гг., доля ТЭК России составляла 51,6 %, из которых 40,7 % принадлежали налоговым и таможенным отчислениям с доходов нефтяной промышленности, 7,4 % — газовой, 3,1 и 0,4 % электроэнергетической и угольной, соответственно (рис. 3).



**Рисунок 3. Распределение долей отраслей ТЭК РФ в общем объеме налоговых и таможенных платежей за 2010—2012 гг., %**

В структуре балансов энергоресурсов РФ основу составляют нефть и природный газ, на совокупную долю которых приходилось и приходится 87 % ресурсов природного топлива, задействованных в экономике страны.

В 2010—2012 гг. более 40 % от всего объема ресурсов природного топлива РФ было направлено на экспорт. В общей структуре российского экспорта природного топлива на долю нефти

пришлось 55 %, газа 36 %, угля — 9 %. При этом доля экспортных поставок добытой нефти составила 53 %, газа — 32 %, угля — 16 %.

В балансе внутреннего потребления энергоресурсов основной объем природного топлива был направлен на преобразование в другие виды энергии, главным образом в электро- и теплотенергию (24 % от общего объема распределения ресурсов природного топлива), а также на переработку в другие виды топлива, главным образом, в нефтепродукты (18,5 %). 11 % составило прямое потребление ресурсов природного топлива и лишь 3 % — его переработка для производства нетопливной продукции.

Таким образом, энергетический баланс Российской Федерации отличается высокой экспортной ориентацией, высоким внутренним потреблением топливных ресурсов экономикой страны (энергоёмкость ВВП страны превышает показатели мира в среднем в 2,5 раза, а развитых стран — в 3,5—3,7 раза) и низкой долей переработки топливно-энергетических ресурсов в продукцию нетопливного назначения. Детальный анализ структуры производства промышленной продукции по отраслям за 2000—2005 гг. показал, что на долю ТЭК России приходится более 31,9 % от его общего значения в экономике страны (табл. 2).

Подводя итог, можно отметить, что играя стабилизирующую роль в экономике в целом, ТЭК России в 2010—2012 гг. сам оставался подвержен кризисным явлениям. Основными причинами этого, как и в предыдущие годы, были ставшее уже обычным превышение предельно допустимого износа основных фондов, дефицит финансирования, кадровые проблемы в управлении предприятиями ТЭК и ряд других негативных явлений и тенденций. С одной стороны, в стране сложились энергорасточительные производственная и коммунально-бытовая сферы, а с другой — имеются существенные резервы энергосбережения как в самой энергетике, так и в других отраслях народного хозяйства.



Таблица 2.

**Структура производства промышленной продукции по отраслям  
в динамике за 2000—2012 гг., %**

Отрасль промышленности	2000	2009	2010	2011	2012
<i>Промышленность — всего</i>	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>ТЭК</b> в том числе: <b>Электроэнергетика</b>	<b>29,46</b>	<b>29,58</b>	<b>29,89</b>	<b>30,90</b>	<b>31,91</b>
<b>Топливная промышленность:</b>	<b>9,13</b>	<b>8,44</b>	<b>8,39</b>	<b>9,45</b>	<b>10,51</b>
- Нефтедобывающая	14,38	15,42	15,78	15,94	16,10
- Нефтеперерабатывающая	2,46	2,43	2,39	2,35	2,29
- Газовая	2,12	2,01	2,00	2,01	2,04
- Угольная	1,33	1,24	1,26	1,15	0,97
<b>Отрасли, производящие сырье и материалы</b> в том числе:	<b>33,04</b>	<b>32,46</b>	<b>32,24</b>	<b>31,86</b>	<b>31,47</b>
Черная металлургия	8,95	8,42	8,38	10,24	12,10
Цветная металлургия	10,12	10,31	10,26	8,74	7,21
Химия и нефтехимия	6,55	6,49	6,45	5,94	5,43
Лесная и деревообрабатывающая промышленность	4,60	4,43	4,34	4,08	3,82
Промышленность стройматериалов	2,83	2,81	2,81	2,86	2,91
<b>Отрасли, производящие конечную продукцию</b> в том числе:	<b>33,25</b>	<b>33,91</b>	<b>33,88</b>	<b>33,43</b>	<b>32,97</b>
Машиностроение	18,84	18,87	18,95	18,78	18,62
Легкая промышленность	1,58	1,47	1,43	1,27	1,11
Пищевая промышленность	12,83	13,56	13,49	13,38	13,24
<i>Прочие отрасли</i>	<b>4,24</b>	<b>4,05</b>	<b>3,99</b>	<b>3,91</b>	<b>3,82</b>

Таким образом, в 2010—2012 гг. ТЭК выступал одновременно и как фактор роста, и как фактор сдерживания экономического развития России. В связи с этим, несмотря на достижение основных плановых показателей, уровень стратегической обеспеченности

энергетической безопасности России за прошедший период следует признать неудовлетворительным.

Учитывая определяющую роль ТЭК в экономике страны, восстановление комплекса, в том числе его позиций на мировом рынке, становится первоочередной государственной задачей, которая наряду с необходимостью и перспективными мерами обеспечения энергетической безопасности была официально подтверждена Правительством РФ в Энергетической стратегии России на период до 2020 г и рядом других, связанных с ее реализацией документов.

### **Список литературы:**

1. Башкатова Ю.И. Управленческие решения. Учебное пособие. М., 2008.
2. Башкатова Ю.И. Контроллинг. Учебное пособие. М., 2009.
3. Башкатова Ю.И. Контроллинг в управленческом консультировании. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / М., 2007
4. Бебрис А.О., Решетько Н.И. Формирование механизмов развития предпринимательских структур в условиях конкуренции. Вестник Университета (Государственный университет управления). — 2011. — № 17. — С. 113—118.
5. Леонтьева Л.С., Кузнецов В.И., Конотопов М.Н., Орехов С.А., Башкатова Ю.И., Морева Е.Л., Орлова Л.Н. Теория менеджмента. М., 2013.
6. Орехов С.А. Особенности стратегического развития вертикально интегрированных нефтяных компаний, Орехов Сергей Александрович, Толумбаев Берик Зиябекович. М., 2004.
7. Решетько Н.И. Национальная и глобальная конкурентоспособность российских нефтегазовых структур. Инновации в науке. — 2013. — № 28. — С. 180—184.
8. Решетько Н.И. Разработка конкурентной стратегии развития ТЭК России на базе инвестиционного потенциала. Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 35. — С. 97—103.
9. Решетько Н.И. Автоматизация управления ТЭК как фактор повышения энергетической безопасности и конкурентоспособности России. Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 35. — С. 103—109.
10. Соколов М.А. Аналитическая модель комплексной оценки эффективности интеграционных трансформаций организаций за счет слияний и поглощений. Транспортное дело России. — 2010. — № 6. — С. 139—143.
11. Соколов М.А. Возможности использования зарубежного опыта в российской практике слияний и поглощений. Вопросы экономических наук. — 2007. — № 5. — С. 199—201.

12. Шкляр Т.Л. Выбор организационных форм оказания услуг промышленного характера. Контроллинг. — 2013. — № 1. — С. 28—32.
13. Шкляр Т.Л. Управление аутсорсинговыми услугами промышленным предприятием. Контроллинг. 2008. № 4.

## **СИНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

***Кузнецов Борис Леонидович***

*профессор, д-р техн. наук, Набережночелнинский институт (филиал)  
ФГАОУВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»  
РФ, г. Набережные Челны  
E-mail: [borcus@mail.ru](mailto:borcus@mail.ru)*

***Кузнецова Светлана Борисовна***

*доцент, канд. экон. наук, Набережночелнинский институт (филиал)  
ФГАОУВПО «Казанский (Приволжский) федеральный университет»  
РФ, г. Набережные Челны  
E-mail: [svetla\\_na66@inbox.ru](mailto:svetla_na66@inbox.ru)*

## **SYNERGETIC FACTORS OF THE GLOBAL ECONOMIC DEVELOPMENT**

***Kuznetsov Boris***

*doctor of technical sciences, professor of Kazan Federal University  
(Naberezhnye Chelny branch),  
Russia, Naberezhnye Chelny*

***Kuznetsova Svetlana***

*candidate of economic sciences, associate professor of Kazan Federal  
University (Naberezhnye Chelny branch),  
Russia, Naberezhnye Chelny*

## АННОТАЦИЯ

Исследуются факторы развития экономических систем, которые до последнего времени не рассматривались как ключевые факторы развития. Предлагается синергетический подход к исследованию и описанию процессов развития с учетом новых факторов, которые могут выступить как важнейшие факторы глобального развития.

## ABSTRACT

The article considers the development factors of economic systems which were not considered as key development factors until recently. The authors offer a synergetic approach to the development processes study and description taking into account new factors that can act as the most important drivers of the global development.

**Ключевые слова:** самоорганизация; синергетические факторы; сложность; нелинейность; неравновесность; положительная обратная связь; экономическое время.

**Keywords:** self-organization; synergetic factors; complexity; nonlinearity; disequilibrium; positive feedback; economic time.

В решении важнейших глобальных проблем выживания и развития человечества на Земле экономисты сталкиваются с осознанием пределов тех интеллектуальных ресурсов, которые лежат в основе доминирующего экономического мышления и доминирующей экономической парадигмы, основанной на эгоизме, естественном отборе, внутривидовой и межвидовой борьбе за выживание, устремленности на равновесие в производстве и потреблении благ, конкуренции в хозяйственной деятельности за господство на местном, региональном, национальном и глобальном рынках.

Существует множество предложений по поводу смены способа экономического мышления и формулировок нарождающейся научной парадигмы, адекватной реалиям XXI века и отдаленного будущего. Вызревает понимание широких перспектив синергетической модели экономического мышления и научной парадигмы в экономической теории, основанной на синергетической форме мышления.

Существует несколько версий смыслового содержания «синергетика», «синергетическое мышление», «синергетическая парадигма», «синергетические эффекты».

В антологии самоорганизации и синергетики как формы мышления отмечают работы древнегреческих (Платон, Анаксагор, Гераклит, Сократ, Аристотель, Зенон и др.), древнекитайских

(Лао Цзы), средневековых (М. Монтень, Д. Бруно, Г. Галилей, Р. Декарт и др.) мыслителей. Универсальные и аддитивные механизмы самоорганизации исследовались в системах разной природы И. Кантом (1724—1804), Гегелем (1770—1831), Ф. Энгельсом (1820—1895), Ч. Дарвиным (1809—1882). В XX веке большой вклад в исследование механизмов самоорганизации внесли А. Тьюринг, И.Р. Пригожин, А. Эйнштейн, В.И. Вернадский, Л. Ландау, Н. Винер, Л. Бергаланфи, Г. Хакен, С.П. Капица, С.П. Курдюмов, Н.Н. Моисеев и др.

Исторически первым публичным использованием термина «синергетика» являются работы выдающегося английского физиолога нобелевского лауреата (1932 год) Чарльза Скотта Шеррингтона (1857—1952), который для описания деятельности мозга, аппарата двигательной мускульной системы использовал понятия «синапс», «синергетика», «синергетические эффекты» как согласованное действие физиологических систем человека.

Российский физиолог А.А. Богданов (1873—1928) не использовал терминов «система», «кибернетика», «синергетика», но именно он по праву может называться отцом общей теории систем, кибернетики и синергетики. Он первым описал действия отрицательной (кибернетической) и положительной (синергетической) обратных связей, играющих ключевую роль в самоорганизационных процессах, описал фазовые и структурные превращения как механизмы развития в биологии и обществе.

Термин «синергетика» (с греч. «вместедействие») был использован математиками С. Уламом и И. Забусским, участвовавшим в разработке процессов и механизмов взаимодействия в системах «программист – компьютер» и выработке единого синтетического подхода к нелинейным математическим и физическим задачам.

Важнейшим синергетическим фактором, не имеющим адекватных теоретических интерпретаций в современной экономической теории, является угроза выживания человечества на Земле. Экономическая теория не удостоивает эту проблему вниманием, хотя В.И. Вернадский, А.Л. Чижевский, Н.Н. Моисеев, В.А. Коптюг относили эту проблему к числу наиважнейших, в том числе с экономической точки зрения. Человечество не имеет средств защиты от астероидных и кометных атак; возможного извержения вулканов типа Уеллоустоун, способных погубить всё живое на континентах, спровоцировать сдвиг тектонических плит, образование цунами и даже «всемирный потоп», наступление «ледникового периода»; движения магнитных полюсов планеты; губительных климатических изменений и т. д. Не существует методик оценки уровня экономических затрат

на решения подобных проблем, делающих незначительными или малозначительными те вопросы, которые исследуются в традиционной экономической теории.

Синергетическим фактором экономического развития является время. В классической экономической теории время как системоформирующий экономический фактор отсутствует либо обозначен едва заметным контуром. Между тем время не может восприниматься как некоторая линейная последовательность событий. В астрономии — астрономическое время; в истории — историческое время, измеряемое эпохами и веками; в биологии для отдельных видов биоты «век жизни» измеряется в секундах, для других — одним днем или несколькими годами; в физике есть маложивущие системы и элементарные частицы, «век жизни» которых измеряется в долях секунды, и долгоживущие системы, жизненный цикл которых тысячи и миллионы лет.

В экономике вопрос об экономическом времени ставится давно. Время гносеологически и понятийно сложнейшая категория. Оно необратимо, нелинейно, квантуемо, лозанично, эмерджентно.

К синергетическим факторам развития следует отнести сложность, нелинейность, неравновесность, неопределенность, фазовые и структурные трансформации, которые аддитивно или комплексно присутствуют во всех реальных экономических процессах.

*Сложность* — научная категория для исследования явлений в современных социально-экономических и производственных системах, вызванная взаимосвязанностью технологий, организации, производственных и бизнес-процессов, их комбинаторикой и взаимозависимостью, т. е. такими качествами, которые не позволяют управлять ими как простой цепочкой создания ценности. *Нелинейность* — свойство сложных систем, требующее для их описания дифференциальных уравнений второго и большего порядка, допускающих несколько решений (ответов), в т. ч. действительных и мнимых, на один и тот же вопрос. *Неравновесность* — категория для описания движущей силы развития под действием внутренних (флуктуационных, энтропийных, взимопереходов «хаос — порядок» и т. д.) и внешних факторов, благодаря которым осуществляются фазовые, структурные и организационные изменения.

Синергетическим фактором экономического развития, почти не исследованным в современной экономической теории, является автокатализ. Экономический автокатализ — это процесс, событие, явление хозяйственной, технологической, политической, социокультурной и т. д. жизни (например, нелинейная инновация типа

сланцевой технологии добычи нефти), способные менять экономическую реальность в самых широких пределах, не участвуя в финансовых транзакциях, финансово-экономическом и хозяйственном обороте.

Сильнодействующим синергетическим фактором, вызванным нарастанием сложности и масштабности решаемых проблем, является неопределенность и порождаемые ею риски и ограниченность прогнозирования будущего, причем не только в параметрическом, но и векторном (азимутном) формате. Например, изучая демографические тренды на глобальном уровне С.П. Капица пришел к выводу, основанному на анализе логистической модели количественного развития человечества как биологического вида, к неизбежности «остановки» его количественного роста к 2050 году [1]. Объяснения этому прогнозу на базе традиционной экономической теории нет.

На базе традиционных представлений многочисленным исследователям до настоящего времени не удастся предложить универсальную теорию рынка. Рынок — это историческая категория, имеющая фазовые и структурные изменения, и рынки XXI века не будут похожи на рынки XX века. Авторами данной статьи предложена теория синергетического рынка как категории хозяйственного развития на базе синергетических факторов, учитывающих сложность, открытость, нелинейность, неравновесность, нестационарность, неопределенность, явления автокатализа, автокорреляций, гетероскедастичности и других факторов, не учитываемых в должной степени традиционной экономической теорией. Рынок XXI века — это гиперсложная система, наиболее адекватной моделью которого являются нейро-сетевые и фрактально-сетевые модели, построенные на принципах размытых (нечетких) систем [2].

Специфическим фактором, который стал проявляться с использованием космических технологий, является космическая география. Как пишет летчик-космонавт СССР, дважды Герой Советского Союза, член-корреспондент РАН В. Лебедев «...Земля — это живое существо, это оазис во Вселенной... Она дышит, у нее свои легкие... Космическая география... должна стать научным направлением, способствующим формированию планетарно-космического мышления, подчиненного идее познания и утверждения нашей жизни как одного народа одной планеты — единого организма, объединенного поиском общего будущего в гармонии с природой» [3].

Существуют и другие факторы, которые по сложности, масштабности, сосредоточением разных по природе сил, явлений,

генетике, нелинейной динамике и кинетики могут быть отнесены к категории синергетических факторов развития.

Весь комплекс взаимопереплетаемых синергетических факторов требует наряду с нано-, микро-, мезо-, макро- и мега- разделов экономики создания теории метаэкономики как высшего уровня понимания стратегий, целей, задач, технологий экономического развития.

### **Список литературы:**

1. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. Изд 3-е. М.: Едиториал УРСС, 2003. — 288 с.
2. Кузнецов Б., Кузнецова С. Теория синергетического рынка. Набережные Челны: Изд. КамПИ, 2005.
3. Лебедев В. Космическая география // Советская Россия. — 2014. — № 38. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.sovross.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=596505> (дата обращения: 20.04.2014).
4. Хакен Г. Синергетика / Пер. с англ. М.: Мир, 1985.



## СЕКЦИЯ 9.

### УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

#### ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

***Руднева Наталья Валентиновна***

*старший преподаватель кафедры экономическая теория  
и экономическая политика Набережночелнинского института  
(филиала) Казанского (Приволжского) федерального университета  
РФ, г. Набережные Челны  
E-mail: [rudneva\\_nv@mail.ru](mailto:rudneva_nv@mail.ru)*

***Герасимов Владислав Олегович***

*студент кафедры экономическая теория и экономическая политика  
Набережночелнинского института (филиала) Казанского  
(Приволжского) федерального университета  
РФ, г. Набережные Челны*

***Юдин Дмитрий Евгеньевич***

*студент кафедры экономическая теория и экономическая политика  
Набережночелнинского института (филиала) Казанского  
(Приволжского) федерального университета  
РФ, г. Набережные Челны*

# IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE STAFF IN THE STATE AND MUNICIPAL AUTHORITIES IN MODERN RUSSIA

*Rudnev Natalia*

*Senior Lecturer of the chair of Economics and Economic Policy,  
branch of Kazan (Volga) Federal University in Naberezhnye Chelny,  
Russia, Naberezhnye Chelny*

*Vladislav Gerasimov*

*student of the chair of Economics and Economic Policy, branch  
of Kazan (Volga) Federal University in Naberezhnye Chelny,  
Russia, Naberezhnye Chelny*

*Dmitry Yudin*

*student of the chair of Economics and Economic Policy, branch  
of Kazan (Volga) Federal University in Naberezhnye Chelny,  
Russia, Naberezhnye Chelny*

## АННОТАЦИЯ

В данной статье говорится о современном развитии персонала в органах государственной и муниципальной власти в России и проблемах, с которыми сталкиваются при повышении квалификации работников государственных структур. Также приведены некоторые рекомендации по выходу из сложившихся ситуаций.

## ABSTRACT

This article focuses on the modern staff development in state and municipal authorities in Russia and usual problems of the state employees. There are present some solutions to resolve the situation.

**Ключевые слова:** Государственное и муниципальное управление; повышение квалификации; государственная служба; профессионализм; кадровая политика; государство.

**Keywords:** State and municipal management; trainin; civil service, professionalism; personnel policy; the state.

Важнейшим условием успешного решения проблем и задач, стоящих перед обществом и государством, выступает совершенствование системы управления в государственной и муниципальной службе. Именно люди работающие на государственной и муниципальной службе могут воздействовать на развитие в нашей стране реформ и обеспечивать

реализацию принимаемых решений, направленных на улучшение социально-экономической жизни населения. От качества персонала зависит не только состояние самой управленческой системы государства, но и эффективность работы государственного аппарата страны, что в дальнейшем, определяет эффективность функционирования социальной сферы и экономики. Без постоянного совершенствования, преобразования и оптимизации кадровой политики будет невозможно рассчитывать на успех реформирования экономики и общества.

Сегодня к государственной службе предъявляются очень высокие требования. Но к сожалению, оценка служебной деятельности государственных и муниципальных служащих показывает еще недостаточно высокие результаты [4]. Создание и реализация кадрового потенциала в государственной и муниципальной службе — это очень сложный систематический процесс. Каждая программа, предназначенная для улучшения качества работы персонала на государственной и муниципальной службе, должна быть сосредоточена на повышении строго определенных показателей, связанных с деятельностью органов управления государственных и муниципальных аппаратов. Изменение характера многих функций и задач привело к значительным усложнениям и расширению деятельности муниципальных служащих. Одной из главных проблем являются нерешенные вопросы, связанные с повышением квалификации персонала в органах местного самоуправления [5].

Проблема обучения персонала органов государственной власти и местного самоуправления тесно связана с работой высших образовательных учреждений, где проходит подготовка новых кадров. Современные тенденции развития очень нуждаются в реформировании системы высшего профессионального образования кадров для государственной и муниципальной службы, а так же в совершенствовании действующего образовательного стандарта о высшем профессиональном образовании по специальности «Государственное и муниципальное управление» [5]. Совершенствование профподготовки возможно осуществить только с помощью глубокого анализа эффективности программ подготовки и переподготовки кадров, модернизацией учебных курсов и программ с целью их большей ориентации и адаптации к современным условиям на практике. Таким образом можно выделить следующие элементы, которые необходимы для подготовки служащих в государственных органах и муниципалитетах:

1. знание специфических элементов менеджмента: управление денежными средствами, временными и человеческими интеллектуальными ресурсами;
2. широкая профессиональная культура, которая бы выходила и за рамки необходимой компетенции служащего;
3. умение пользоваться всеми современными техническими ресурсами и информационными технологиями [3].

Роль государства состоит в разработке теоретических основ, которые были бы направлены на совершенствование кадровых процедур, технологий и механизмов. И при всем этом, государство должно преследовать одну главную цель: обеспечить максимальный прирост кадрового потенциала государственной службы и суметь рационально им распорядиться. На профессиональную подготовку государственных и муниципальных служащих тратятся огромные бюджетные средства, следствием этого должно быть эффективное применения полученных знаний. Особую важность приобретают специфические управленческие нововведения, связанные с предотвращением использования должностей в корыстных целях заинтересованных лиц. Преобразования в области административного управления в Российской Федерации нацелены на эффективность использования человеческого фактора. Поэтому важное место имеет направленность на профессионализм кадровых работников. Здесь выступает профессиональная конкурентоспособность. Это своего рода борьба в процессе профессионального становления работника государственных органов. Она включает в себя следующие важные элементы: склонность к профессии управленца; профессиональную позицию; умение быстро адаптироваться к профессиональной деятельности; профессионализацию как устойчивое воспроизводство и культивирование высшей степени профессионализма; добровольную межличностную ответственность за участие в принятии управленческих решений [1].

В современных условиях, руководитель в органах власти должен быть индивидом, личностью с социально-рыночной психологией в виде мыслительно-позитивной установки, ценностных ориентиров, направленных на увеличение позитивных моментов, стимулирующих деятельность работника. Именно новый тип руководителя сможет сформировать стратегически выгодные пути в системе управления для повышения конкурентной борьбы за качество прироста и влияния управленцев на удовлетворение потребностей клиентов, выбора выгодных альтернатив в преодолении проблем [2].

Для успешного решения вопроса формирования нового поколения профессионально пригодных кадров для государственно-муниципального управления необходимо постепенное и обширное изучение всех стадий, составляющих процесс воспроизводства трудовых ресурсов для размещения должностей руководителей и специалистов. Очень важное значение имеет формирование кадровой политики, которая бы базировалась на общих закономерностях развития человеческой деятельности. Нужно учитывать специфику сферы социального управления, какой сегодня выступает государственное и муниципальное управление. Говорится о таких ее механизмах и принципах, которые формируют качество самого государства, его управленческую составляющую и дают такие направления в развитии, которые с одной стороны, могли оберегать государственное управление от непрофессионалов, а с другой стороны, востребовали в свою сферу новых профессионалов.

#### **Список литературы:**

1. Барабашев А. Реформа государственной службы Российской Федерации // Высшая Школа Экономики (Государственный Университет). № 2 2006.
2. Государственная служба: организация, кадры, управление. М.: Изд-во РАГС, 2010.
3. Конькова О.М. К вопросу о подготовке кадров государственных служащих. // Государственная служба: организация, кадры, управление. М.: Луч, 2011.
4. Куршиева Н.М. Современное состояние и динамика формирования кадрового потенциала государственной и муниципальной службы [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://vestnik.uara.ru/ru-ru/issue/2013/01/06/> (дата обращения: 27.03.2014 г.).
5. Мизинцева А.А. Особенности кадровой политики в сфере государственного управления финансами. // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: материалы III Международной конференции. Часть 1. Новосибирск: Издательство НГТУ, 2010.

# КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА

*Судакова Екатерина Сергеевна*

*аспирант Государственного университета управления,*

*РФ, г. Москва*

*E-mail: [ks1982@inbox.ru](mailto:ks1982@inbox.ru)*

## KEY ASPECTS OF THE PERSONNEL LABOR POTENTIAL DEVELOPMENT MANAGEMENT

*Ekaterina Sudakova*

*postgraduate, State University of Management,*

*Russia, Moscow*

### АННОТАЦИЯ

По мнению большинства современных авторов, в настоящее время экономическая среда требует от субъектов бизнеса гибкости и мобильности. Организациям требуется новый подход к управлению трудовыми ресурсами, эффективность которого будет во многом обусловлена качеством трудового потенциала. Рассмотрим ключевые аспекты, которые позволяют обеспечить непрерывное развитие качественного аспекта и всего комплекса составляющих трудового потенциала, что влияет на эффективность организации в целом.

### ABSTRACT

According to most contemporary authors, today economic environment requires entities business to be flexibility and mobility. Organizations need a new approach to human resources management, the effectiveness of which will be largely determined by the quality of labour potential. Let's consider the key aspects that provide continuous development of the quality aspect and the whole complex of components of labour potential, which affects the organization effectiveness.

**Ключевые слова:** трудовой потенциал; развитие трудового потенциала.

**Keywords:** labour potential; labor potential development.

В настоящее время все большей популярностью пользуется тематика управления развитием трудового потенциала сотрудников. **Трудовой потенциал работника** — это совокупность физических и духовных качеств человека, определяющих возможность и границы его участия в трудовой деятельности, способность достигать в заданных условиях определенных результатов, а также совершенствоваться в процессе труда [2]. Трудовой потенциал характеризуется не степенью подготовленности работника в настоящий момент к определенной должности, а его возможностями в долгосрочной перспективе, с учетом способностей (деловых качеств/ компетенций) и мотивации. Развитие трудового потенциала всегда имеет направленность, определяемую целью или системой целей, которые должны коррелировать с тактическими и стратегическими задачами организации.

Создавая внутрикорпоративную систему развития потенциала персонала, важно учитывать несколько ключевых аспектов:

**1. Контекст, специфика и потребности организации.** Каждая организация обладает своими уникальными особенностями, которые важно принимать во внимание, на старте внедрения системы управления развитием сотрудников, особенно при выборе ее содержания. В зависимости от контекста и специфики организации будут определяться цели и содержание управления развитием трудового потенциала персонала. С учетом готовности организации будет приниматься решение о степени развернутости данной системы, этапах ее внедрения, рисках, которые необходимо учесть. Оценка потребности в объеме участников программы проводится с учетом скорости обновления персонала, степени усложнения специфики деятельности подразделений компании, а также прогноза организационных изменений. Данный анализ позволит экспертно рассчитать количество целевых позиций.

**2. Цели, задачи и общий подход к управлению развитием трудового потенциала персонала.** В зависимости от целей, также важно определить, в каком направлении планируется развитие трудового потенциала персонала. Общий подход к управлению развитием персонала зависит от целей и специфики организации. Большинство современных компаний придерживаются стратегии формирования кадрового резерва или пула талантов (сотрудников, обладающих высоким потенциалом). В других организациях применяется программа преемственности, согласно которой сотрудники проходят как общекорпоративные программы развития, так и индивидуальные программы наставничества и менторинга

с сотрудником, занимающим позицию, на которую претендует преемник. Основываясь на прогнозе оттока персонала на ключевых позициях и степени подготовленности сотрудников необходимо определить сроки программы и их градацию (долгосрочный резерв, краткосрочный резерв, оперативный резерв, др.).

**3. Субъекты и объекты управления развитием трудового потенциала.** Наибольший эффект для организации принесет система, в которой каждый сотрудник сможет стать участником программы развития потенциала персонала. При этом важно четко ограничить число потенциальных кандидатов (позиций) для того, чтобы снизить риск нецелевых вложений, а также демотивации сотрудников. С точки зрения субъектов системы, эффективной она может считаться лишь тогда, когда в процессе участвуют не только подразделения по управлению персоналом, но и вся вертикаль управления каждой функцией. В их число входят: руководитель организации, вышестоящий руководитель функций, непосредственные руководители сотрудников и сотрудники, занимающие целевые должности.

**4. Требования к персоналу и профиль целевых позиций.** Формируя профили целевых позиций, в первую очередь, важно основываться на системе ценностей компании, модели корпоративных компетенций, профессиональных стандартов, уровень текущей профессиональной эффективности кандидатов (достижения целей) и степень их мотивации. Ряд компетенций, наименее подверженных развитию, может быть выделен в отдельную компетенцию, называемую «потенциал развития», высокий уровень развития которой будет обязательным критерием на этапе подбора персонала.

**5. Источник привлечения сотрудников, обладающих высоким потенциалом развития.** Чем больше источников в данном процессе задействовано, тем больше шансов выявить и развить действительно талантливого сотрудника. Источником могут быть как внутренние сотрудники, так и внешние кандидаты, в том числе учащиеся профильных ВУЗов.

**6. Методология выявления и оценки трудового потенциала персонала.** На основании предыдущей аналитики определяется, какие инструменты оценки будут использоваться и что оцениваться, как часто будет проводиться оценка, кто будет вовлечен в оценку сотрудников и будет иметь доступ к результатам, какая информация появится по результатам оценки и как она будет использоваться. Для оценки потенциала персонала чаще всего используются следующие методы: центр оценки (Ассесмент-центр), опрос 360, глубинное интервью, психодиагностика, психологическое



тестирование, интервью, кейс-тестинг, барьерометрия. При этом оценивается не только текущий трудовой потенциал работника, но и перспективы его развития.

**7. Методология развития трудового потенциала персонала.** Программа развития трудового потенциала работника является индивидуальной, ее сроки и содержание определяется по результатам оценки с учетом требований к позиции (в случае программы преемственности), либо группе позиций (в случае подготовки кадрового резерва). С учетом целей развития необходимо определить, какие методы очного обучения (тренинги, семинары), так и дополнительные инструменты (ротация, наставничество, коучинг, менторинг) будут применены. Если стоит задача внедрения новой парадигмы мышления и действий сотрудников (например, при изменении стратегии компании или на этапе организационных изменений), либо если задачи развития участников схожи, развитие участников может осуществляться в формате единого комплексного подхода или программы обучения [1, 4].

**8. Методы вознаграждения и мотивации.** По окончании выбора инструментов оценки и развития персонала, важно определить: какова будет система мотивации участников программы развития трудового потенциала, что будет вознаграждаться (результат, компетенции, потенциал развития, соответствие ценностям, др.)?

**9. Методология оценки эффективности и гибкость системы управления развитием трудового потенциала персонала.** До старта программы важно определить перечень критериев оценки эффективности системы управления развитием трудового потенциала персонала, что позволит соотнести цели программы и ее результат, а также скорректировать систему по результатам оценки. Такими критериями могут быть: скорость замещения позиций, срок адаптации персонала (в рамках целевых позиций с учетом результатов деятельности), охват программами обучения и развития, динамика эффективности персонала (профессиональных результатов, развития компетенций), уровень вовлеченности персонала, удовлетворенность системой, сокращение нецелевых затрат на подготовку персонала и др. В конечном итоге, методология управления развитием трудового потенциала персонала должна опираться на ряд следующих принципов: система должна быть направлена на достижение стратегических целей организации; система должна отвечать культурным особенностям организации; система должна строиться на основе принципов меритократии (объективной оценки потенциала); система должна быть актуальной (обновление числа участников

и элементов системы в целом); система должна быть справедливой, прозрачной и понятной сотрудникам.

### **Список литературы:**

1. Судакова Е.С. Понятие потенциала персонала и направления его развития // Вестник университета, — № 15, — 2012. — с. 148—152.
2. Управление персоналом организации: Учебник // Под ред. А.Я. Кибанова, М.: 2009.
3. Chran R., Drotter S., Noel J. The leadership pipeline. Jossey-Bass, 2001.
4. Ready D.A., Conger J.A. Make your company a talent factory // Harvard Business Review, — 2007, Jun, — № 85(6): — p. 68—77, 141.

## **ТИМБИЛДИНГ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА**

***Шкляр Татьяна Львовна***

*канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры Маркетинга  
и коммерции, Московский государственный университет экономики,  
статистики и информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москва  
E-mail: [tlb@mail.ru](mailto:tlb@mail.ru)*

***Агапкин Артем Олегович***

*студент 2 курса факультета коммерции, Московский  
государственный университет экономики, статистики  
и информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москва  
E-mail: [A0Agapkin@mes.i.ru](mailto:A0Agapkin@mes.i.ru)*

## TEAM BUILDING AND ITS INFLUENCE ON THE INTERNAL LIFE OF THE COMPANY

**Shklyar Tatyana**

*cand. Econ. Sciences, the senior teacher of the chair of Marketing  
and Commerce, Moscow state University of Economics, statistics  
and Informatics (MESI),  
Russia, Moscow*

**Agapkin Artem**

*student of the 2nd course of the faculty of Commerce, Moscow state  
University of Economics, statistics and Informatics (MESI),  
Russia, Moscow*

### АННОТАЦИЯ

Каждый руководитель задумывается о слаженной команде, а любой сотрудник мечтает о дружном коллективе. Все это возможно реализовать с помощью тимбилдинга. Именно игры на природе, совместные праздники, квесты — формируют продуктивную команду, которая в рабочее время отличается согласованностью и взаимовыручкой.

### ABSTRACT

Every leader thinks about the coordinated team, and any employee dreams of a friendly team. All this is possible to implement with team building. Exactly games in nature, joint holidays, quests, form a productive team, which working time is consistency and reciprocity.

**Ключевые слова:** тимбилдинг; коллектив; деловые коммуникации; человеческий фактор; сотрудник; рабочая среда; производительность труда; школа человеческих отношений; социально-психологический фактор.

**Keywords:** Team building; team; business communication; the human factor; the employee; the working environment; labour productivity; school of human relations; socio-psychological factor.

Психологическая атмосфера очень важна в любом трудовом коллективе. В дружной команде и проблем меньше, и сотрудники более лояльные и мотивированные. Что же помогает предприятию налаживать коммуникации внутри своей компании, влиять на человеческий фактор, увеличивать производительность труда?

Важным рычагом, позволяющим улучшать уровень взаимодействия коллектива, безусловно, является тимбилдинг.

Основателем концепции тимбилдинга принято считать автора Хоторнских экспериментов 1927—1932 годов — Элтона Мейо. Джордж Элтон Мэйо, изучив влияние разных элементов на производительность труда в компании WesternHawthorneWorks, доказал, что социально-психологические факторы оказывают более сильное воздействие на производительность персонала, чем комплекующие физической среды, при условии, что сама организация работ уже достаточно эффективна. Мейо обнаружил, что производительность труда у участников эксперимента увеличилась после психологических стимулов. Внешние проявления заключались в интересе и внимании к работе, а внутренние: в ощущении собственной важности и значимости.

После проведения данного эксперимента Элтон сделал следующие выводы, повлиявшие впоследствии на формирование концепции тимбилдинга:

- взаимоотношения руководителя — подчиненного влияют на производительность труда;
- на производительность также влияют рабочие нормы;
- у рабочего места есть своя культура;
- забота и поддержка внутри коллектива важнее физических условий труда.

Производительность труда — экономический показатель, выражается как затраты рабочего времени на производство единицы продукции [1].

Чем комфортнее психологически работнику, тем выше производительность труда. Статистика результатов командообразования показывает разные результаты, в зависимости от производства и психологических особенностей подчинённого, но во всех вариантах наблюдается положительная тенденция (см. Таблицу 1, 2).

*Таблица 1.*

**Влияние командообразования на производительность труда (сервисный центр Группы компаний «Надежный контакт»)**

<b>Фамилия</b>	<b>Производительность труда до тимбилдинга\ед.</b>	<b>Производительность труда после тимбилдинга\ед.</b>
Беляев	157	189
Переверзев	183	226
Шалимов	212	245
Бутенко	125	154
Шайтанов	83	96

Таблица 2.

**Влияние командообразования на производительность труда  
(рекламное агентство «ГРАНП полиграф»)**

<b>Фамилия</b>	<b>Производительность труда до тимбилдинга\ед.</b>	<b>Производительность труда после тимбилдинга\ед.</b>
Негода	42	54
Старицкая	56	59
Никифоров	74	81
Краминцева	51	73
Дорофеев	68	76

В качестве тимбилдинга был проведен выезд на природу «один день на Ранчо». Данная программа — это захватывающее путешествие сотрудников компании в эпоху вестерна. Где люди, окунувшись в атмосферу дикого запада, незабываемо увлекательно проводят вместе со своими коллегами досуг, сближаясь как команда, и, сами того не замечая выполняют большой спектр задач и упражнений, направленных на сплочение коллектива.

Диапазон задач, решаемый тимбилдингом, можно разделить на две группы: *teambuilding* и *learnspirit*.

*Teambuilding*: задачи, направленные на формирование команды, наработку навыков, приобретение привычек и опыта.

*Learnspirit*: задачи, связанные с формированием командного духа и благоприятной атмосферы внутри коллектива.

Также, можно выделить около 5 основных направлений, в которые тимбилдинг привносит существенный вклад.

1. *Улучшение коммуникаций команды*

- появление знаний о командообразовании;
- развитие неформальных связей, как внутри команды,

так и с клиентами, партнерами.

2. *Ролевое распределение*

- осмысление участниками своих полномочий и обязанностей;
- развитие навыков принятия ответственности;
- развитие лидерских качеств.

3. *Самооценка*

- рост уверенности в себе благодаря успехам;
- принятие информации о своих особенностях взаимодействия

и о себе самом;

- получение информации о своих положительных и отрицательных особенностях взаимодействия в команде.

#### 4. *Внутренние резервы*

- в силу необыкновенных условий возможно возникновение скрытых возможностей, изменение мнения о коллегах;
- развитие навыков нестандартного принятия решений;
- развитие навыков принятия правильных решений в стрессовых и тяжелых ситуациях;
- развитие умения идти на оправданный риск.

#### 5. *Повышение эффективности*

- улучшение производительности труда;
- развитие осознания каждого сотрудника членом одной единой команды.

Впервые о реализации концепции тимбилдинга в жизнь заговорили в 1960 году, при создании программы по реабилитации американских солдат после войны во Вьетнаме. Программа называлась *RopeCourses*, что в переводе на русский язык — веревочный курс. Различные источники утверждают, что программу взяли на вооружение японцы, для подготовки военных.

Важнее сказать о том, что предприимчивые американские предприниматели со временем превратили эту программу в бизнес-услугу, сформировав тем самым, новое бизнес-направление — тимбилдинг. В настоящий момент и в России можно наблюдать развитие данного бизнеса.

Подводя итоги, необходимо отметить, что тимбилдинг помогает компании не только увеличить производительность труда, но и наладить внутрифирменную жизнь предприятия.

Только по-настоящему единый коллектив способен достигать огромных результатов и добиваться высоких вершин. Ни одна другая концепция не способна решить эту задачу так, как концепция тимбилдинга.

#### **Список литературы:**

1. Агафонов А.Н., Зильберштейн О.Б., Халеев А.И. О роли организационной культуры в системе стратегического управления инновационным бизнесом. М., 2013
2. Гасимова Г.М. Продвижение как метод управления в условиях рыночной экономики. Коллективная монография профессорско-преподавательского состава кафедры Маркетинга и коммерции Института Менеджмента МЭСИ, М., 2013
3. Жидкова О.Н. Использование онлайн газет для развития коммуникативной и межкультурной компетенций. Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2013. — № 10-1. — С. 125—126.

4. Понявина М.Б. Маркетинговые аспекты формирования высокого уровня брутто-кэш-флоу на рынке новых услуг за счет премиального ценового позиционирования. Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2014. — № 34. — С. 87—92.
5. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [ru.wikipedia.org/wiki/Командообразование](http://ru.wikipedia.org/wiki/Командообразование) (дата обращения 25.04.2014).

## СЕКЦИЯ 10.

### УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

#### ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

*Агеева Екатерина Павловна*

*аспирант*

*Казанского научно исследовательского  
технологического института (КНИТУ),*

*РФ, Республика Татарстан, г. Казань*

*E-mail: [Urmancheva-ekaterina@yandex.ru](mailto:Urmancheva-ekaterina@yandex.ru)*

#### PROBLEMS OF TECHNOLOGY TRANSFER IN RUSSIA

*Ekaterina Ageeva*

*postgraduate student of Kazan National Research*

*Technological University (KNRTU),*

*Russia, Republic of Tatarstan, Kazan*

#### АННОТАЦИЯ

Особенности данной статьи в том, что здесь рассматривается специфика трансфера технологий, роль государства в его функционировании, возможность и необходимость создания научно-исследовательских центров, проблемы финансирования трансфера технологий.

#### ABSTRACT

The peculiarity of this article is that there are considered the following issues: specificity of technology transfer, role of the state in its functioning, possibility and necessity of opening research centers, finance problems of technology transfer.

**Ключевые слова:** Трансфер технологий; венчурное финансирование; эффективность.



**Keywords:** technology transfer; venture capital financing; efficiency.

Переход экономики России на новый инновационный путь развития предполагает значительный и кардинальный рост производительности труда, обновление производственных мощностей, в том числе и на основе внедрения новых технологий, увеличения выпуска наукоемкой, конкурентоспособной продукции, реализации новых форм интеграции науки и производства.

По данным статистики импорт технологий в России значительно выше, чем его экспорт. Например, это касается производства пищевых продуктов, целлюлозно-бумажного производства, издательской и полиграфической деятельности, химического производства, производства прочих неметаллических минеральных продуктов, металлургии. Из этого следует, что, одним из приоритетных направлений развития государства должен является трансфер технологий внутри России.

Как уже было отмечено ранее, для инновационного развития и развития трансфера технологий в России, необходимо увеличить интенсивность обмена наукоемкой продукции. Согласно оценкам, инновационная активность в сфере технологических инноваций является одним из ключевых индикаторов инновационной деятельности, характеризующих потенциал технологической модернизации и инновационного развития экономики России. Нужно отметить, что инновационная активность организаций промышленности по видам экономической деятельности заметно отличается.

Приведем некоторые данные статистики по активности по видам экономической деятельности. Наибольшие темпы роста инновационной активности отмечены в области добычи полезных ископаемых. А именно, рост в данной области за последние 10 лет составил более 21 %, за этот же период активность в области обрабатывающего производства увеличилась лишь на 6 %. Кроме того, инновационная активность в области производства транспортных средств и оборудования снизилась. Уровень увеличения инвестиций в основной капитал выше в сфере производства и распределения электроэнергии, тогда как в сфере добывающего и обрабатывающего производства инвестиции увеличились в 7 раз, к 14 в сфере производства и распределения электроэнергии.

Одновременно, нужно отметить, что трансфер технологий и инноваций дает возможность промышленному предприятию и сотрудничающим с ним вузам, НИИ и всему обществу развивать и коммерциализировать результаты исследований. Трансфер технологий создает приток доходов, порождает новые инвестиции,

новые технологии, рабочие места, а также налоговые поступления в бюджет, что напрямую связано с ростом благосостояния страны [1, с. 59].

Учитывая эффективность и, в то же время, длительную и трудоемкую специфику сотрудничества, частое использование комбинации нескольких носителей технологии, сложные процедуры оформления сделок и многое другое можно отметить, что рынок трансфера технологий значительно отличается от других. Так, процесс внедрения технологий на предприятиях является не простым и довольно долгим. Трансфер любой технологии не может быть осуществлен самостоятельно, без сопровождения и опытной базы. Безусловно, необходима серьезная подготовка. Проектируется технология, либо бизнес-процесс направленные на достижение поставленных целей компании. В ходе такого подготовки формируются и критерии выбора варианта реализации новой технологии. В основном проблемой для предприятий, которым необходим трансфер технологий, часто является их недостаточная компетентность в вопросах приобретаемой технологии. Очень часто предприятия для внедрения технологий вынуждены обращаться к различным консультантам, посредникам, в том числе и для сбора информации о спросе и предложении на определенные услуги трансфера технологий и установления надлежащих контактов.

Кроме того, одним из основных факторов ограничивающим рост инновационной деятельности, является недостаток финансовых ресурсов. Для предприятия, которому необходим капитал для финансирования внедрения технологии, модернизации производства одним из основных критериев приемлемости этой технологии является дешевизна. Даже если будет создан самый совершенный центр создания технологий, результат невозможно будет реализовать и внедрить на предприятиях, так как они будут не выгодны фирме. Фирме, которая хочет осуществить трансфер выгоднее будет приобрести технологию и лицензию за рубежом, так как под такую технологию можно будет привлечь более дешевое финансирование.

Банковская система не берет на себя ответственность за реализацию проектов высокоэффективных, но, в то же время, часто переходящих в разряд высоко рисковых. Именно недостаток финансовых ресурсов и высокий процент заемных средств, то есть коммерческих кредитов и является главным при принятии решении о необходимости реализации инноваций и последующего ее трансфера.

Именно поэтому нужно отметить, что государство очень четко контролирует сферу трансфера технологий и способствует его развитию, в том числе обеспечивает защиту результатов интеллектуальной мысли путем введения правового института интеллектуальной собственности и предоставляет различные льготы при реализации инновационных процессов. Так, например, важным инструментом государственной поддержки является стимулирование инновационной деятельности через налоговую систему. В обобщенном виде можно выделить три группы налоговых инструментов, стимулирующих инновации:

- освобождение от налогов государственных и частных некоммерческих организаций (налоги на добавленную стоимость, на имущество, на землю, а также отмена таможенных пошлин при импорте научного оборудования и т. п.);
- налоговые льготы, стимулирующие компании к увеличению расходов на исследования и разработки;
- налоговые льготы для начинающих компаний на ранних этапах их деятельности.

Но, несмотря на все последние достижения в области трансфера технологий отсутствие в России развитой системы трансфера технологий сегодня приводит к не востребованности результатов научной и научно-технической деятельности, в результате чего в государственный бюджет не возвращаются средства, направленные на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Этот фактор касается венчурного финансирования.

По мнению специалистов такого количества неэффективных проектов как в 2013 не было давно. Безусловно, такие неэффективные, провальные проекты наблюдались и ранее, и часть из них в процессе реализации становилась не бессмысленной, но в последнее время стали особенно заметны инвестиции в проекты, стоимость которых явно преувеличена. Более того, к таким проектам не относятся малобюджетные проекты, финансируемые собственными средствами, а громкие мега-проекты, в которые венчурные фонды вложили миллионы долларов.

Кроме того при анализе затрат на инвестиционные проекты и итоговый результат можно сказать, что складывается впечатление, что в последнее время задачей венчурных фондов является не предварение в жизнь нужных, но очень рискованных проектов, а реализация и, как показывает статистика, провал наиболее дорогих проектов. Кажется, что главной целью является реализация как можно более дорогого и зачастую никак не эффективного и провального

проекта. Оно и понятно, ведь владельцам таких фондов на участие в заседаниях инвестиционных комитетов нет времени, поскольку это не главный их бизнес.

В России появилось невероятное количество разнообразных конкурсов для таких проектов. Как ни странно, партнерами каждого из них становится большое количество венчурных фондов, бизнес-ангелов, фондов поддержки и так далее. Безусловно, становится понятно, что проводятся они вовсе не для того, чтобы выделить лучших и дать им путевку в жизнь, а чтобы просто прорекламить венчурные фонды и хоть как-то оправдать их существование.

Таким образом, в ходе трансфера технологий от исследовательской лаборатории до промышленного выпуска товарного продукта в процесс оказываются вовлечены:

1. государственные структуры,
2. кредитные организации,
3. фонды поддержки предпринимательства и т. д.

К сожалению, понять каждую из сторон, завоевать доверие, убедить в перспективности сотрудничества, представить точку зрения, безусловно, представляет огромную ценность, в то же время накопленный опыт дает надежду и уверенность в успехе в последующих действиях при реализации трансфера технологий. Кроме того нужно учитывать, что при подготовке бизнес-плана автор идеи, пытаясь привлечь инвестиции, фактически и осуществляет оценку своего предложения. Такая оценка служит единственной цели: привлечь внимание потенциального инвестора к проекту, носит качественный характер, и как правило, осуществляется непрофессионалами в области оценки бизнеса и может быть очень субъективна [2, с. 13].

Одновременно, необходимо отметить, что сфера трансфера технологий, несмотря на множество ограничивающих факторов, начинает развиваться в России. К таким факторам относятся и не возможность субъектов трансфера технологий действовать в одиночку, и неспособность оценивать необходимость и эффективность инновации, и неэффективность создания научно-исследовательских центров. Безусловно, также необходимо иметь в виду и финансовую составляющую внедрения технологии на предприятии, способность фирмы профинансировать технологию с помощью дешевых источников заемного капитала и при этом извлечь из этого выгоду.

### **Список литературы:**

1. Дулепин Ю.А., Казакова Н.В. Стратегия трансфера инноваций в инновационных системах // ИнВестРегион. — 2010. — № 4. — С. 59.
2. Федотова М.А., Камалов А.М. Методы оценки стоимости инновационно активных компаний // Становление, развитие и перспективы оценочной деятельности в России. тез. докл. I-й междунар. конфер., 25—26 ноября 2008 г. М.: 2008. — С. 13.

## **КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ В ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ**

***Клейменова Анна Валерьевна***

*Младший научный сотрудник Центра прикладных разработок  
и консалтинга, Финансовый университет при Правительстве РФ,*

*РФ, г. Москва*

*E-mail: [annkleyman@gmail.com](mailto:annkleyman@gmail.com)*

## **CLASSIFICATION OF RISKS IN PROJECT FINANCE**

***Anna Kleymenova***

*junior Researcher of the Center for Applied Research and Consulting,  
The Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Russia, Moscow*

### **АННОТАЦИЯ**

Идентификация и распределение рисков является ключевым компонентом проектного финансирования. Проект может столкнуться с рядом технических, экологических, экономических и политических рисков. В данной статье произведен анализ и классификация рисков, присущих сделкам проектного финансирования.

### **ABSTRACT**

Risk identification and allocation is a key component of project finance. A project may be subject to a number of technical, environmental, economic and political risks. This article provides an analysis and classification of risks inherent in project finance transactions.

**Ключевые слова:** проектное финансирование; идентификация рисков; инвестиционные проекты; финансовые структуры; заемный капитал

**Keywords:** project finance; risk identification; investment projects; financial institutions; debt capital; investors

Проектное финансирование считается одной из самых рискованных форм финансирования, поэтому тема рисков имеет особое значение. Риск — критический фактор проектного финансирования, поскольку является причиной непредвиденных изменений в способности проекта к возмещению расходов, обслуживанию долга и выплате дивидендов акционерам. Денежные потоки, обуславливаясь влиянием рисков, могут оказаться меньше ожидаемых в случае, если риск не был предвиден и должным образом хеджирован, тогда кредиторы и спонсоры посчитают затруднительным погашение займа или достижение удовлетворяющего уровня внутренней нормы доходности.

Финансирование крупномасштабных проектов подразумевает под собой огромный набор рисков. Целью данного исследования является описание, предоставление перечня рисков, характерных для схем проектного финансирования, и систематике этих рисков.

Э.Р. Йескомб выделяет три основных вида рисков проектного финансирования:

- Коммерческие риски (проектные риски) — риски с которыми сталкивается сам проект или же риски, присущие рынку на котором проект функционирует.
- Макроэкономические риски (финансовые риски) — внешнеэкономические воздействия, оказывающие не прямое влияние на проект (инфляция, коэффициенты обмена валют, процентная ставка и т. п.)
- Политические риски (страновые риски) связана с результатами деятельности правительства или же форс-мажорными обстоятельствами политического характера (войны, восстания, напряженная социально-политическая обстановка).

При проектном финансировании, как правило, риски распределяются среди его участников, поэтому на различных этапах осуществления инвестиционного проекта меры по нивелированию могут осуществлять различные субъекты [1, с. 121].

Более подробная классификация представлена на Рисунке 1.

Для определения оценки *социальных и экологических рисков* в рамках проектного финансирования существуют экваториальные

принципы. По инициативе IFC 4 июня 2003 г. ведущие международные банки одобрили добровольные руководящие принципы, основывающиеся на политике безопасности IFC по оценке экологических и социальных рисков. На данный момент банки, одобrivшие экваториальные принципы занимают 75 % рынка проектного финансирования. Среди них: Citigroup Inc., WestLB AG, Credit Suisse Group, JPMorgan Chase, Dresdner Bank, ABN AMRO Bank и др.).



***Рисунок 1. Классификация рисков проектного финансирования***

Эти принципы распространяются на все сектора экономики и на все проекты с объемами финансирования 50 млн. долл. США и более.

Все проекты подразделяются банком на группы:

Категория А: к ней относят проекты, реализация которых может повлечь необратимое, различное и беспрецедентно негативное влияние.

Категория В: проекты, реализация которых приводит к меньшим последствиям, чем проекты категории А и негативное влияние которых может быть снижено или обратимо.

Категория С: проекты, реализация которых не приводит к вредному воздействию на окружающую среду.

Для проектов категории А и В необходимо проведение экологической экспертизы с целью идентификации экологических и социальных последствий.

Примером *странового риска* могут служить гражданские беспорядки, забастовки, войны, любые другие формы форс-мажорных обстоятельств, валютный контроль, денежно-кредитная политика и др. В некоторых случаях страновой риск служит потолком для рейтинга проектного риска. Например, кредитный рейтинг агентства Standart & Poog's ограничивает специальные проектные рейтинги государственным кредитным рейтингом, который агентство устанавливает стране [2, с. 17]. Т. е. ни один проект не может иметь более высокий кредитный рейтинг, чем рейтинг страны. Методы снижения могут включать страхование политических рисков в отношении форс-мажорных обстоятельств и аллокация рисков на локальную компанию. Привлечение участников из коалиции стран также дает спонсорам проекта широкие возможности взаимодействия с местными органами власти.

*Политические риски.* Эти риски включают в себя изменения политической обстановки в стране, смена управления, изменения в национальной политике, регулирования законодательства. Большое количество проектов сталкиваются в той или иной мере с политическими рисками, возможно, в более тонких формах, таких как регулирование цен, ограничения разрешений на работу для иностранных менеджеров, пересмотр контрактов и др. [3, с. 50].

*Проектные риски.* Проектные риски, как правило, связаны с адекватностью и прежними достижениями касающимися технологиями и опытом управления проектами управленческой командой. Главным смягчающим фактором в этой области является выбор подрядчиков, застройщиков и операторов проекта, которые имеют достаточный опыт. Независимые инженеры-консультанты могут играть определенную роль в оценке технической осуществимости проекта, сделав технические риски более прозрачными для кредиторов.

*Риски со стороны покупателя.* Риски со стороны покупателя подразумевают то, что спрос на продукцию снижается или подвержен сильным колебаниям. Учитывая высокие постоянные издержки крупномасштабных проектов, сокращение расходов невозможно для обеспечения более низкого спроса. Таким образом, главным смягчающим фактором этого риска является соглашение о закупке (offtake agreement). Это означает, что проектная компания обязуется продать большую долю своей продукции (сырья, электроэнергии,



транспортных услуг и т. д.) покупателю или группе покупателей в течение длительного периода времени. Цена за единицу продукции может быть фиксированной, плавающей или с поправкой на инфляцию и другие факторы. Преимущества покупателей по этой договоренности по обеспечению долгосрочности, гарантированных источников обеспечения конечной продукции, достаточно высоки, но, как правило, теряется определенная доля гибкости. Преимущества проектной компании состоят в снижении маркетинговых рисков.

***Риски со стороны поставщиков.*** Общая проблема состоит в обеспечении поставок электричество, воды и т. д. для проекта. Опять же, долгосрочные соглашения, гарантирующие проекту доступ к критически важным поставкам в течение всего срока жизни проекта, являются главными инструментами для минимизации данного риска. Основным характеристиками поставок являются качество, количество и доступность. Необходимо получить ответы на вопросы: соответствуют ли поставляемые материалы требованиям по качеству проекта? Может ли проект обеспечить достаточность поставок? Являются ли поставщики надежными или могут быть перебой в поставках? Например, для трубопроводных проектов необходимо рассмотреть важнейшие материалы, т. к. без них реализация проекта, очевидно, окажется под угрозой.

***Спонсор проекта.*** Спонсор проекта, как правило, предприниматель или же консорциум предпринимателей, которые оказывают стимулирующее воздействие на проект. Часто, проектным спонсором является предприниматель без достаточного для осуществления проекта капитала. В других случаях, спонсор может обладать необходимым капиталом, но неохотно держать на балансе материнской компании предприятие с высокой степенью риска. Основные риски со спонсорами вращаются вокруг опыта, управленческими навыками спонсора. Инвесторы и кредиторы могут снизить данные риски, тщательно оценивая опыт работы спонсора с аналогичными сделками.

***Подрядчики.*** Основная часть строительных рисков заключается в задержке сроков и перерасходе бюджетных средств. Смягчение этих рисков заключается в тщательном анализе подрядчика, в частности, опыта реализации аналогичных проектов, репутация на рынке и др. Основным методом аллокации рисков завершения проекта на подрядчика является контракт на строительство «под ключ» (turnkey contract). Договор «под ключ» связывает подрядчика обязательством завершения проекта в указанные сроки по фиксированной цене. Завершенный проект должен соответствовать техническим

требованиям, определенным независимой инженерной компанией до оплаты сделки. Дополнительными механизмами, обеспечивающими соблюдения графиков и бюджета, включают штрафные санкции, бонусы за эффективность, прописанные в контракте. Штрафы за задержку могут быть очень серьезными, например 750 000 долл. США за день просрочки.

**Операционные риски.** Оператором проекта чаще всего выступает компания или организация, на которую возложена ответственность поддержания качества активов, генерирующих денежный поток проекта. Разумеется, кредиторы и инвесторы заинтересованы в эффективности использования активов в течение продолжительности жизненного цикла проекта. Отсюда, операционные риски сосредоточены вокруг организации эффективной и непрерывной работы проекта, будь то горнодобывающие работы, платные дороги, электростанция или трубопровод. Контрактные стимулирующие схемы являются наиболее эффективным методом аллокации рисков на оператора проекта.

**Продуктовые риски.** Риски, связанные с продуктом, включают ответственность за качество продукции, проблемы проектирования и т. д. Основной риск здесь не воспринимается как продуктовый, например, непредвиденный экологический ущерб. Например, передача электричества через населенный пункт несет в себе риск для населения, вследствие электромагнитного излучения. Использование проверенных конструкций и технологий снижает риск непредвиденных обстоятельств. Например, Азиатский разработчик Гордон Ву построил свою репутацию путем переработки одной схемы электростанции в своих многочисленных проектах, включая доработки по каждому индивидуальному проекту. Использование проверенной конструкции позволило не только снизить риски, но и сократить затраты на проектирование.

**Конкурентные риски.** Этот тип риска непосредственно связан с отраслевыми рисками, однако, его специфика заключается в акценте на ресурсы, позволяющие преодолевать конкурентные барьеры. Эксклюзивные соглашения, offtake соглашения и соглашения о поставках способствуют сохранению конкурентных преимуществ.

**Риски финансирования.** Заключается в отсутствии необходимого капитала для реализации проекта. Например, невозможность определения долевого участия в проекте или же риски рефинансирования, заключающиеся в том, что продолжительность начального финансирования не соответствует продолжительности проекта. Для снижения подобных рисков необходима помощь

профессионального финансового консультанта, который окажет содействие в привлечении различных источников финансирования, расширит диапазон источников финансирования.

**Валютные риски.** Существует два типа валютных рисков, стоящих перед проектной компанией. Первый риск заключается в колебаниях валютного курса, второй риск — валютный контроль, т. е. местное правительство, ограничивает доступ проекта к иностранной валюте или ограничивает возможность принимать платежи в иностранной валюте.

**Риск процентной ставки.** Колебания процентных ставок представляет существенный риск для схем проектного финансирования в силу высокой доли заемных средств в капитале. Организация долгосрочного финансирования по фиксированным ставкам существенно снижает риски, присущие плавающим ставкам. Кроме того, можно использовать так называемые процентные свопы для хеджирования колебаний процентных ставок.

**Распределение рисков.** Необходимость аллокации рисков является не менее важным процессом, чем их выявление. Суть заключается в распределении рисков на стороны, способные наиболее эффективным образом контролировать и бороться с рисками. Распределение рисков является одной из форм снижения рисков на макроуровне. Если риски неверно распределены между участниками проекта вся его структура находится под угрозой. Таким образом, суть любой сделки проектного финансирования является надлежащее распределение рисков. Распределение рисков является самым сложным аспектом сделки проектного финансирования. Финансовый консультант одного крупного проекта утверждает, что «наиболее важной характеристикой проектного финансирования является искусство минимизации и распределения риска среди различных участников проекта, таких как спонсоры, подрядчики, покупатели и др.» [4, с. 5]

Таким образом, надлежащая идентификация, оценка и распределение рисков является основой любой сделки проектного финансирования и играет решающую роль в осуществимости проекта в целом.

### **Список литературы:**

1. Лысова Н.А., Содержание проектного финансирования и возможности его реализации в России, Менеджмент и бизнес-администрирование. — 2008. — № 1. — С. 117—131.
2. “Global Project Finance.” Standard & Poor’s Creditreview, March 27, 1995.

3. Louis T. Wells and Eric S. Gleason. "Is Foreign Infrastructure Investment Still Risky?" Harvard Business Review September-October 1995.
4. Victor Traverso. "The Rules of the Game: Project Finance Challenges in Latin America." LatinFinance Project Finance in Latin America Supplement, June 1994.

## **СОЗДАНИЕ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ**

***Четошникова Любовь Александровна***

*канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры  
«Экономика и финансы» Новороссийского филиала  
Финансового университета при Правительстве  
РФ, г. Новороссийск  
E-mail: [chatoshnik@mail.ru](mailto:chatoshnik@mail.ru)*

## **THE CREATION OF NEW PRODUCTION OF CONSTRUCTION MATERIALS IN MUNICIPAL FORMATION**

***Chetoshnikova Lyubov***

*Ph.D. associate Professor of the Department  
«Economics and Finance» Novorossiysk branch  
of the Financial University under the Government  
Russia, Novorossiysk*

### **АННОТАЦИЯ**

В статье раскрываются современные особенности состояния и функционирования одной из важнейших отраслей экономики Алтайского края — строительной. Анализируются показатели, характеризующие состояние отрасли, а также внешние и внутренние факторы, влияющие на ее развитие. Выделен ряд проблем, сдерживающих дальнейшее развитие производства стройматериалов.

В работе проведено исследование и дана оценка эффективности расширения действующего строительного бизнеса в муниципальном образовании Алтайского края.

### ABSTRACT

The article describes the modern features of the status and functioning of one of the most important branches of economy of the Altai territory and construction. Analyses the indicators characterizing the state of the industry, as well as internal and external factors influencing its development. Identified a number of problems hindering the further development of manufacture of building materials.

The work deals with the study and evaluate the effectiveness of enlargement of the construction business in municipal formation of the Altai territory.

**Ключевые слова:** строительный бизнес; строительные материалы; инвестиционный проект; конкурентоспособность; диверсификация.

**Keywords:** building business; building materials; investment project; competitiveness; diversification.

Строительная отрасль, с одной стороны, как на национальном, так и на региональном уровне является локомотивом экономического развития. С другой стороны, положение дел в строительном бизнесе — это наиболее верный и объективный индикатор того, что происходит в социально-экономическом развитии региона.

Главный упор в строительной отрасли традиционно ставится на жилищное строительство. Так, ежегодно в Алтайском крае в эксплуатацию вводится более 600 тыс. кв. метров общей площади домов и квартир. В 2012 году в сельской местности построено 258,7 тыс. кв. метров жилья, или 40 % от общего ввода по краю, что на 20 % больше, чем в 2011 году. Это самое большое количество жилья в сельской местности, которое строится в Сибирском Федеральном округе [2].

В регионе работает Программа «80х80», в соответствии с которой запланировано строительство 80 крупных социально значимых объектов, в том числе, краевого и муниципального значения. Эта программа важна не только для населения, но и для развития строительной отрасли, поскольку на ближайшие пять лет дает четкое и ясное предложение на спрос строительных работ.

В крае, в строительстве активно внедряются передовые энергосберегающие технологии не только в жилищном строительстве,

но и в строительстве объектов социальной сферы, промышленного производства, инженерной инфраструктуры и транспорта. При этом официально признается, что строительство жилья в сельской местности становится все более дорогим, что является серьезной проблемой дальнейшего развития инфраструктуры.

Вторая проблема связана с тем, что на сегодняшний день имеющиеся мощности по выпуску строительных материалов и изделий не позволяют полностью обеспечивать потребности строительных организаций в кровельных, гидроизоляционных, теплоизоляционных материалах, а также в железобетонных и стеновых материалах.

Тем более обостряется эта проблема в связи с необходимостью роста объемов строительства, реконструкции жилья и объектов социальной и производственной инфраструктуры в регионе.

Еще одна проблема — морально устаревшее и физически изношенное оборудование большинства предприятий строительной индустрии, не позволяющее производить высококачественную строительную продукцию. В связи с этим, в частности, крупнейшие строительные компании, осуществляющие жилое домостроение, отказываются от такой продукции и используют в своей деятельности привозной качественный стеновой блок.

Охарактеризованные обстоятельства состояния и развития строительного бизнеса актуализируют задачу по наращиванию производственных мощностей действующих предприятий стройиндустрии и развитию новых производств стройматериалов в регионе на основе местного сырья.

Нами проведено исследование по оценке эффективности расширения действующего строительного бизнеса в муниципальном образовании Алтайского края — Крутихинском. Целью исследования явилось обоснование экономической эффективности производства и реализации стеновых блоков в ООО «Ремстрой».

Стеновые блоки используются в строительстве практически любых сооружений — жилых домов, производственных объектов. Стеновые блоки имеют множество свойств: прочны, долговечны, обладают улучшенными показателями по морозостойчивости и огнеупорности. Также есть еще одно свойство стеновых блоков — увеличение полезной площади помещений за счет толщины стеновых блоков без снижения качества теплообмена. Именно поэтому стеновые блоки уверенно вытесняют привычные материалы для строительства.

Также использование стеновых блоков в строительстве снижает стоимость работ за счет более коротких сроков возведения объектов и меньшего расхода других материалов.

На территории Крутихинского и близ расположенных районов предприятий по производству стеновых блоков нет. Для удовлетворения нужд местного строительного бизнеса в строительном материале используется привозная продукция из соседнего региона новосибирских предприятий «ЮСМ — Альянс» и «Ваш Дом». Они реализуют свою продукцию на местном рынке по ценам с учетом относительно значительных транспортных издержек.

Исходя из этого, развитие новых производств стройматериалов в районе на основе использования имеющегося местного сырья необходимо, возможно и выгодно. Этому свидетельствуют наши разработки по оценке эффективности реализации инвестиционного проекта «Экономическая эффективность производства и реализации стеновых блоков в ООО «Ремстрой» Крутихинского района». Проект предусматривает строительство цеха и приобретение компактного оборудования для производства широкого спектра продукции — блоки стеновые, фундаментные, перегородочные с любым наполнителем.

Целью данного инвестиционного проекта производственного характера является получение дополнительных доходов за счет организации производства новых видов продукции (диверсификация производства).

В данном случае вопросы эффективности инвестиций связаны исключительно с той частью доходов и затрат, которые возникают в связи с инвестиционным проектом. Все, что относится к действующему производству исключено из рассмотрения. Коммерческая оценка проекта проведена на основе четырех основных групп информации: выручка от реализации продукции, текущие затраты, инвестиционные затраты и источники и условия финансирования [1].

Общая сумма инвестиций на реализацию проекта составит 8065,5 тыс. руб. (таблица 1).

**Таблица 1.**

**Объем инвестиций на реализацию проекта, тыс. руб.**

№ п/п	Виды затрат	Сумма
1	Строительство цеха, в т. ч.:	2730
	- существующие здания и сооружения	1230
	- основное технологическое оборудование	1100
	- дополнительное технологическое и вспомогательное оборудование	400

2	Оборотные средства, в т. ч.:	5335,5
	- приобретение материалов	4782,1
	- общие издержки	356,4
	- затраты на управленческий персонал	197,4
3	ИТОГО	8065,5

Проект предусматривает «внешние» (по отношению к проекту) источники финансирования: собственные средства. Величина накопленной нераспределенной прибыли и суммы износа постоянных активов («внутренние» источники) определены в процессе расчета.

В соответствии с производительностью технологического оборудования и требований технологического регламента мощность цеха составит 360 тыс. штук блоков в год. Расчетная розничная цена стенового блока — значительно ниже цены привозной аналогичной продукции.

Критерием эффективности инвестиций в проект является способность последнего сохранить покупательную способность вложенных средств и обеспечить приемлемый уровень прибыли. Показатели экономической эффективности реализации проекта позволяют говорить о инвестиционной привлекательности и эффективности проекта (таблица 2).

**Таблица 2.**

**Интегральные показатели экономической эффективности реализации проекта**

№ п/п	Показатели	Значение
1	Чистый приведенный доход (NPV), тыс. рублей	618,6
2	Индекс прибыльности (PI)	1,01
3	Точка безубыточности, тыс. шт.	96
4	Период окупаемости (PB), мес.	6

Так, чистый дисконтированный доход проекта имеет положительное значение, что считается подтверждением целесообразности инвестирования денежных средств в проект. Также, индекс прибыльности показывает относительную прибыльность проекта, или дисконтированную стоимость денежных поступлений от проекта в расчете на единицу проекта.

В числе факторов, которые не могут быть представлены в количественном измерении, были учтены такие вопросы, как степень соответствия целей проекта общей стратегии развития предприятия,



наличие квалифицированной и работоспособной «управленческой команды».

Реализация инвестиционного проекта по производству и реализации стеновых блоков позволит решить следующие задачи на предприятии: расширение объемов производства и видов продукции, создание дополнительных рабочих мест, выход предприятия с новой продукцией на местный рынок строительных материалов.

Кроме финансово-экономического аспекта анализа проекта проведена институциональная, техническая, маркетинговая, экологическая экспертиза проекта, а также экспертиза прочих аспектов, прямо или косвенно влияющих на осуществимость проекта [3].

Так, реализация данного инвестиционного проекта обуславливает получение социально-экономического эффекта для экономики Крутихинского района. Создание дополнительно 11 рабочих мест в рамках проекта позволит улучшить сложную ситуацию на рынке труда района.

Кроме того, производство конкурентоспособной продукции позволит предприятию развиваться, что в дальнейшем гарантированно обеспечит денежные поступления в бюджет района. Так, по расчетам, организация нового производства на предприятии обеспечит поступление налоговых платежей в бюджеты всех уровней ежегодно в размере 1335 тыс. рублей, из них в местный бюджет поступит 267 тыс. рублей.

Таким образом, для принятия положительного решения о вложении капитала в данный инвестиционный проект мы располагаем информацией, подтверждающей два основополагающих предположения. Во-первых, вложенные средства полностью возмещаются. Во-вторых, прибыль, полученная в результате реализации проекта, достаточно велика, чтобы компенсировать временный отказ от использования средств и риск, возникающий в силу неопределенности конечного результата.

### **Список литературы:**

1. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. М.: НИЦ Инфра-М, 2013. — 320 с.
2. Основные показатели социально-экономического положения муниципальных образований. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.altaistat.gks.ru>.
3. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление. М.: Инфра-М, 2012.

## **СЕКЦИЯ 11.**

### **ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**

#### **ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ**

***Горяшина Дарья Евгеньевна***

*студент 4 курса, школа экономики и менеджмента  
Дальневосточного Федерального Университета,  
РФ, г. Владивосток  
E-mail: [dosyascg@mail.ru](mailto:dosyascg@mail.ru)*

***Колесникова Вероника Валерьевна***

*студент 4 курса, школа экономики и менеджмента  
Дальневосточного Федерального Университета,  
РФ, г. Владивосток  
E-mail: [k-veronika93@mail.ru](mailto:k-veronika93@mail.ru)*

***Жабыко Людмила Ливерьевна***

*доцент Дальневосточного Федерального Университета,  
РФ, г. Владивосток*

# HISTORICAL ASPECTS OF TRANSFER PRICING DEVELOPMENT

*Dasha Goryashina*

*student of the Far Eastern Federal University,  
Russia, Vladivostok*

*Veronika Kolesnikova*

*student of the Far Eastern Federal University,  
Russia, Vladivostok*

*Lyudmila Zhabyko*

*assistant professor of the Far Eastern Federal University,  
Russia, Vladivostok*

## АННОТАЦИЯ

Данная статья раскрывает этапы развития трансфертного ценообразования под воздействием изменения внешних экономических условий и необходимости организаций в определенной системе управления. На методiku и способы расчета трансфертных цен существенно повлияло изменение экономической ситуации в стране.

## ABSTRACT

This article revealed the stages of transfer pricing development under influence of external economic conditions change and necessity of organizations in certain managerial system. The methodology and methods of transfer prices calculation were significantly affected by change of economic situation in a country.

**Ключевые слова:** трансфертное ценообразование; трансфертные цены; транснациональные компании; налоговое законодательство.

**Keywords:** transfer pricing; transfer prices; multinational companies; tax legislation.

Тенденции развития трансфертного ценообразования лежат в основе современных теорий трансфертных цен, что обуславливает актуальность исследования исторических аспектов развития трансфертного ценообразования.

Первый этап развития трансфертного ценообразования проходил в конце XIX начале XX века. В этот период в составе предприятий возникло выделение структурных единицы, что привело к потребности в появлении внутренней (трансфертной) цены. И это стало возможным

в результате разделения труда и появления первых мануфактур. Впервые упоминания о трансфертном ценообразовании в отдельных отраслях встречаются в конце XIX века в Англии. На этой стадии трансфертные цены выполняют контрольные и учетные функции.

В России становление трансфертных цен можно отнести к 1930 г. Первый этап характеризуется становлением основных понятий уже существующей системы управленческого учета. Простой учет внутризаводских (трансфертных) цен уже существует, хотя сам термин «трансфертная цена» в российской практике еще не используется.

Второй этап развития трансфертного ценообразования приходится на период с 1930 по 1960 гг. Этот период можно охарактеризовать, как период массового сбыта. Диверсификация деятельности промышленных предприятий Германии, США и Японии, усложнение организационных структур, появление финансово-промышленных групп предприятий дали толчок к развитию теории трансфертного ценообразования. В публикациях, изданных в США национальной ассоциацией бухгалтеров в 1955—1957 гг., содержатся первые попытки формализации и классификации подходов к формированию внутренней цены. Трансфертное ценообразование становится инструментом внутреннего управленческого анализа. В России этот период связан с жестко регламентированной системой управления. Трансфертные цены совпадают с установленной нормативной ценой продукции.

Третий этап проходил в 1960—1990 гг. Этот период характеризуется процессами становления в Англии, США и Японии крупных холдинговых компаний. Трансфертное ценообразование стало инструментом в корпоративном механизме управления производством. Трансфертные цены использовались в крупнейших зарубежных компаниях.

В начале 1960-х гг., в связи с обретением независимости целого ряда стран Азии и Африки, возникла проблема **международных трансфертных цен**. Прямые методы экономического ограбления стран — бывших колоний компаниями из стран-метрополий прекратили свое существование и появилась потребность в более тонких методах безналогового вывоза прибылей из новых независимых государств. Транснациональные компании стали применять намеренно заниженные цены на сырьевые продукты, поставляемые из этих стран на мировые рынки. Позже начали создавать посреднические фирмы в небольших, обычно в островных, государствах, которые привлекали иностранные компании и банки для регистрации на своей территории весьма заманчивыми

финансовыми условиями (пониженные ставки и даже полное освобождение от налогов). В результате, потери в налоговых доходах стали нести и сами развитые страны.

В середине 1960-х гг. США стали одной из первых стран, принявшей нормативно-правовые акты в сфере регулирования вопросов трансфертного ценообразования. Этому примеру последовали и другие страны, компании которых особенно активно действовали на рынках развивающихся стран, — Великобритания и Франция, затем Канада, Япония, Австралия, Нидерланды.

В 1976 г. вопрос трансфертного законодательства был урегулирован на международном уровне. Основными международными документами выступают: Декларация стран — участниц ОЭСР о международных инвестициях и многонациональных предприятиях от 21 июня 1976 г., руководящие разъяснения Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) 1979 г. — Отчет ОЭСР «Трансфертное ценообразование и многонациональные предприятия», в котором акцентировалось внимание на манипулировании многими транснациональными компаниями так называемыми «договорными ценами» с целью обхода налогового законодательства стран.

Основной принцип Руководства ОЭСР по трансфертному ценообразованию — принцип «вытянутой руки», который основан на применении взаимозависимыми компаниями цен, которые отличаются от рыночных, т. е. действуют «рука об руку». Независимые друг от друга компании формируют ценовую политику основываясь на рыночных условиях, т. е. находятся друг от друга «на расстоянии вытянутой руки». Государство, в свою очередь, корректирует такие нерыночные цены, как если бы компании были независимыми. Стоит отметить, что в большинстве стран мира налоговое законодательство содержит нормы, закрепляющие принцип «вытянутой руки» и порядок его применения.

Для анализа нерыночных цен используются методы определения цены «на расстоянии вытянутой руки»: методы, основанные на анализе сделки (метод «сопоставимой неконтролируемой цены», метод цены последующей реализации, метод «издержки плюс») и методы, основанные на оценке прибыли (метод распределения прибыли, метод чистой прибыли). Оптимальным методом считается «метод сопоставимой неконтролируемой цены» при наличии достаточной и достоверной информации. Данная методология трансфертного ценообразования выработывалась на протяжении нескольких десятилетий и достигла высокого уровня сложности.

В российской практике трансфертного ценообразования наиболее интересен период 1987—1993 гг., так как трансфертное ценообразование начинает формироваться в рамках хозрасчета. Характеризуется он выделением центров ответственности в компаниях, и как один из показателей оценки их деятельности, выступает трансфертная цена.

Четвертый этап обусловлен развитием рынка и усилением конкурентного давления среди вновь созданных компаний. Наиболее важными стали проблемы масштаба управления и увеличения роли внутрикорпоративных рынков, где главная роль принадлежит трансфертной цене. Вопросы совершенствования механизма внутренних цен приобретают актуальность.

В России этот этап начался с 1994 г. и длится по настоящее время. В данный период российские предприятия становятся экономически независимыми, формируют информацию о затратах, результатах и трансфертных ценах в любом разрезе для любых целей управления.

На сегодняшний день, формирование трансфертных цен крупных корпораций оказывает непосредственное влияние на движение финансовых, материальных и информационных потоков. Четвертый этап связан со значительным количеством исследований по вопросам трансфертного ценообразования, как в теоретическом, так и в практическом аспектах.

В таких странах, как Аргентина, Италия, Франция, Австралия, Новая Зеландия, Япония правила о трансфертных ценах применяются только при международных сделках [1].

В некоторых странах борьба с трансфертным ценообразованием наблюдается и при совершении внутренних сделок. В качестве примера можно привести Великобританию, где принятие обязательства не дискриминации в рамках европейского права и двусторонних налоговых договоров повлекло за собой распространения норм о трансфертных ценах на внутренние операции [2]. В таких странах, как Португалия, Испания, Дания, Норвегия, Чехия, Великобритания, США, Индонезия, Россия данные нормы распространяются также и на международные сделки. В России для целей корректировки цены установлены различные стандарты для внутренних и международных сделок.

Таким образом, развитие системы трансфертного ценообразования происходило под влиянием изменения внешних экономических условий и потребности организаций в определенной системе управления. Изменении экономической ситуации

в стране повлекло за собой изменения и в методике и способах расчета трансфертных цен. Трансфертные цены выполняли учетную и контрольную функции, становились инструментом оперативного анализа и обоснования управленческих решений.

### **Список литературы:**

1. Непесов К.А. Налоговые аспекты трансфертного ценообразования: сравнительный анализ опыта России и зарубежных стран. М.: Волтерс Клувер, 2007. — 304 с.
2. A Legal View of the Implications for the Corporate, Business and Investment Sectors. Budget 2004, Norton Rose, 2004. — 10 p.

## **ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ, ПРОБЛЕМА ЕГО СБАЛАНСИРОВАННОСТИ**

***Колесникова Вероника Валерьевна***

*студент 4 курса, школа экономики и менеджмента  
Дальневосточного Федерального Университета,  
РФ, г. Владивосток  
E-mail: [k-veronika93@mail.ru](mailto:k-veronika93@mail.ru)*

***Горяшина Дарья Евгеньевна***

*студент 4 курса, школа экономики и менеджмента  
Дальневосточного Федерального Университета,  
РФ, г. Владивосток  
E-mail: [dosyacg@mail.ru](mailto:dosyacg@mail.ru)*

***Жабыко Людмила Ливерьевна***

*доцент Дальневосточного Федерального Университета,  
РФ, г. Владивосток*

# PROBLEM BALANCE THE STATE BUDGET

**Veronika Kolesnikova**

*student of the Far Eastern Federal University,  
Russia, Vladivostok*

**Dasha Goryashina**

*student of the Far Eastern Federal University,  
Russia, Vladivostok*

**Lyudmila Zhabyko**

*assistant professor of the Far Eastern Federal University,  
Russia, Vladivostok*

## АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящает такую актуальную проблему, как сбалансированность государственного бюджета, а также пути решения данной проблемы.

## ABSTRACT

This article focuses on such an important issue as a balanced budget and on ways to solve it.

**Ключевые слова:** сбалансированность бюджета; экономический рост; эмиссия; доход; облигации.

**Keywords:** balanced budget; economic growth; issue; income; bonds.

На сегодняшний день существует огромное количество проблем, связанных с функционированием макроэкономических показателей. Одной из таких проблем является проблема сбалансированности государственного бюджета. В настоящее время идеальное исполнение бюджетов является абсолютным покрытием расходов доходами и формированием остатка средств.

Государственный бюджет — финансовый документ, в соответствии с которым определяется уровень благосостояния государства. Он может находиться в трех состояниях: сбалансированный бюджет, дефицит и профицит.

Бюджетный профицит. Правительство РФ направляет на развитие экономики, инноваций, для выплаты государственных трансфертов и для преждевременных выплат задолженности. Однако профицит может являться источником таких проблем для государства, как рациональное использование высвободившихся средств, создание



стабилизационного фонда и выработка направлений и целей их последующего использования.

Вследствие превышения суммы затрат над доходами образуется бюджетный дефицит. Он имеет преимущественно негативные последствия, так как отрицательно сказывается на экономическом развитии страны. Дефицит бюджета покрывается бюджетными ссудами и кредитами, полученными от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ, государственными займами, которые осуществляются путем выпуска ценных бумаг [1, с. 18]. Также многие цивилизованные страны покрывают бюджетный дефицит путем основной эмиссии денег [2, с. 40].

Бюджетный дефицит образовывается из-за увеличения государственных расходов, связанных со структурным переустройством экономики, сокращением доходов государственного бюджета и коррупцией в государственном секторе.

Финансирование бюджетного дефицита подразделяется на долговое и денежное финансирование. Долговое финансирование подразумевает выпуск прибыльных обязательств государства, располагающихся на фондовом рынке. По истечении установленного срока они погашаются самим государством. Денежное финансирование означает, что для покрытия бюджетного дефицита правительство закупает кредиты ЦБ РФ. Имеется в виду эмиссия прибавочных денежных средств. Результатами подобной эмиссии являются:

- девальвация сбережений населения;
- отражение бюджетного дефицита;
- неуправляемая инфляция;
- отсутствие стимула для долгосрочных инвестиций.

В свою очередь, государственные займы более безвредны, чем эмиссия, но они также отрицательно воздействуют на национальную экономику. В данных обстоятельствах правительство добровольно размещает государственные ценные бумаги и выходит за пределы рыночной мотивации деятельности частных финансовых институтов.

Несмотря на то, что правительство организывает полные стимулы для получения физическими и юридическими лицами государственных ценных бумаг, государственные займы, мобилизуя свободные средства на рынке ссудных капиталов, ограничивают вероятность приобретения кредита частными организациями.

Не следует забывать о том, что государственные займы также имеют и положительные стороны. Например, рынок государственных

ценных бумаг может притягивать инвесторов, для которых другие секторы фондового рынка непривлекательны. Кроме того, государство может оказывать влияние на спрос и предложение на всем рынке ссудных капиталов путем размещения на данном рынке ценных бумаг новейших государственных займов или выкупая преждевременно бумаги давних займов [4, с. 39].

Наилучшим состоянием государственного бюджета принято считать сбалансированное. Лучшим вариантом обеспечения сбалансированности бюджета является разработка бездефицитного бюджета, в котором сумма расходов равна объёму доходов. Однако, в рамках реальной экономики это практически неосуществимо. В случае если избежать дефицита бюджета невозможно, даже исчерпав обычные источники финансирования, то для сбалансированности бюджета приходится прибегать к разным формам заимствований.

Сбалансированность бюджета достигается разными методами. Одни из них применяются при формировании бюджета, другие — при его исполнении [3, с. 197].

Основными методами сбалансирования бюджета являются:

- установление лимитов бюджетных расходов в связи с экономическим потенциалом страны;
- усовершенствование механизма распределения затрат между бюджетами различных уровней;
- составление плановых назначений расходных бюджетов, влияющих на рост доходов;
- строгая экономия затрат, в результате исключения из их состава излишних расходов;
- применение наиболее результативных форм бюджетных заимствований, предоставляющие реальные поступления денежных средств с финансовых рынков.

Благодаря исполнению бюджета сбалансированность достигается с помощью:

- введения процедуры санкционирования бюджетных расходов;
- соблюдения установленных лимитов бюджетных обязательств, которые осваиваются на поступающие доходы;
- применения механизма сокращения и блокировки расходов бюджета;
- мобилизации основных резервов увеличения доходов бюджета;
- применения бюджетных резервов.

Долгое время российская бюджетная политика строилась на таком важном и обязательном требовании, как бездефицитность бюджета. На сегодняшний день правительство страны придерживается такой концепции, как сбалансирование бюджета в ходе экономического цикла, то есть государство осуществляет антициклическое регулирование и одновременно стремится сбалансировать бюджет.

В России в последние 15 лет происходят значительные изменения в бюджетной системе, которые направлены на совершенствование бюджетного планирования с целью повышения эффективности бюджетных расходов.

Наибольшим приоритетом при составлении бюджета РФ пользуются агропромышленный, топливно-энергетический, военно-промышленный комплекс и транспорт. Более 60 % в расходах на национальную экономику составляют дотации приоритетным отраслям экономики.

Также огромное значение имеет социальная направленность бюджетных расходов. Приоритетом социальной политики РФ является государственная поддержка наименее защищенных слоев населения и стабилизация финансирования учреждений здравоохранения, образования и культуры.

В 2005—2008 гг. в России наблюдался бюджетный профицит, обусловленный непрерывным экономическим ростом в 1999—2008 годах и резким увеличением реальных доходов населения.

В 2008 году произошел мировой экономический кризис, который отразился и на российской экономике. В 2009—2010 годах экономика находилась в состоянии экономического спада и стагнации, которые повлекли за собой дефицит бюджета.

Затем состояние российской экономики стабилизировалось. В 2011 году отмечался экономический рост и бюджет России стал профицитным. Однако уже в 2013 году темпы роста экономики стали понижаться. Причиной подобной ситуации является снижение промышленного производства и замедление темпов роста строительства, которое формирует крупнейшие инвестиции в основной капитал.

Таким образом, сбалансированность бюджета — один из важнейших принципов создания и исполнения бюджета, который заключается в количественном соответствии расходных бюджетов источникам финансирования. Хотя достижение равенства доходов и расходов бюджета является довольно редким случаем в практике составления бюджетов, но его можно достичь путем сдерживания роста государственных расходов и установления в стране уровня

налогообложения, который в достаточной мере покрывает все необходимые общественные потребности. Государство всегда должно стремиться к сбалансированности бюджета, ведь она ориентирована на поддержание финансовой стабильности, реальности и выполнимости бюджета, утвержденного на предстоящий год.

### **Список литературы:**

1. Белова В.Л. Введение в макроэкономику: бюджетный дефицит // социально-политический журнал — 2010. — № 4, — с. 18.
2. Павлова А.А. Источники формирования бюджетного дефицита: проблемы и тенденции // Экономист — 2010 — № 3, — с. 40.
3. Сбалансированность бюджета. Финансовая грамматика [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://fingramm.ru/cbalancirbudzeta.html> (дата обращения 01.05.2014).
4. Хадонов Е.Е. О путях устранения дефицита бюджета России // Финансы — 2011 — № 4, — с. 39.

## **РЕГИОНАЛЬНАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА**

***Корень Андрей Владимирович***

*канд. экон. наук, доцент кафедры Финансы и налоги  
Владивостокского государственного  
университета экономики и сервиса,  
РФ, г. Владивосток*

***Нефедьева Анастасия Сергеевна***

*студент Владивостокского государственного университета  
экономики и сервиса,  
РФ, г. Владивосток  
E-mail: [Nacbka@mail.ru](mailto:Nacbka@mail.ru)*

# REGIONAL TAX POLICY AS A TOOL FOR ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE TERRITORY OF THE RUSSIAN FAR EAST

*Koren Andrey*

*PhD, Associate Professor of Finance and Tax Vladivostok University of Economics and Service, Russia, Vladivostok*

*Nefedeva Anastasiya*

*student Vladivostok University of Economics and Service, Russia, Vladivostok*

*Статья подготовлена в рамках государственного задания № 2014/292 на тему: «Социально-экономические факторы и инновационные механизмы реализации политики динамичного развития Дальнего Востока»*

## АННОТАЦИЯ

Одной из актуальных проблем в области государственного регулирования экономики является наличие существенных диспропорций в развитии отдельных регионов. Для выравнивания этих диспропорций отстающим регионам нужно не просто развиваться, догоняя ведущие регионы по основным социально-экономическим показателям, но развиваться динамически, иначе отставание невозможно будет преодолеть. Эффективным инструментом динамичного развития региона является региональная налоговая политика, которая является одним из направлений региональной политики и выполняет ряд важнейших задач.

## ABSTRACT

One of the important problems in the domain of state regulation of the economy is that there are significant disparities in the development of individual regions. So as to align these imbalances lagging regions need to develop not just catching up with the leading regions of the main socio-economic indicators, but dynamically evolve, otherwise it will be impossible to overcome the backlog. The effective tool for the dynamic development of the region is the regional tax policy, which is one of the areas of regional policy and performs a number of important tasks.

**Ключевые слова:** динамичное развитие региона; региональная налоговая политика; региональная политика.

**Keywords:** dynamic development of the region; regional tax policy; regional policy.

В настоящее время динамичное развитие Дальнего Востока невозможно без тщательно проработанной региональной политики, представляющей комплекс законодательных, административных и экономических мероприятий. Такие мероприятия должны приводить к наиболее рациональному размещению производительных сил и выравниванию уровня жизни населения.

Одним из важнейших направлений региональной политики является налоговая политика. Она обеспечивает формирование бюджетов всех уровней, участвует в развитии всего производственного процесса и предпринимательства, содействует развитию инвестиционной деятельности. Более того, региональная налоговая политика влияет не только на отдельные субъекты предпринимательства, но и на предпринимательскую активность всего региона [2].

Ранее основные акценты в разработке налоговой политики на всех уровнях власти делались на фискальную функцию налогов и максимально возможный в краткосрочной перспективе рост налоговых поступлений в бюджет. Вместе с тем, одной из сложнейших задач проводимой налоговой политики является реализация мер по созданию сбалансированной налоговой системы, обеспечивающей эффективное регулирование экономических процессов, связанных с формированием, распределением и использованием государственных доходов [1, с. 91].

Главной задачей в процессе проведения экономической реформы на Дальнем Востоке Российской Федерации является реализация эффективной региональной налоговой политики, обеспечивающей качественный экономический рост.

Налоговая политика является одним из инструментов государственного воздействия на экономические процессы и представляет собой систему государственных мероприятий в области налогов и сборов [3, с. 4].

В связи с этим возникает необходимость постоянной оптимизации налоговой политики Дальнего Востока. Развитие региональных экономических систем не может осуществляться только на основе рыночного саморегулирования, о чём свидетельствует и весь мировой опыт.

Региональная налоговая политика направлена, прежде всего, на регулирование воспроизводственных процессов Дальнего Востока. Это является важной задачей любого государства, поскольку от того,

как разработана система мер ведения налоговой политики, зависит всё социально-экономическое развитие региона. В связи с этим возникает высокая потребность в её оптимальной реализации [4, с. 67].

На первое место среди возможных способов оценки проводимой налоговой политики выходит оценка её влияния на региональную экономику.

К показателям, характеризующим роль налоговой политики в экономике региона, относится:

1. доля налоговых поступлений в валовом региональном продукте;
2. распределение данных поступлений по различным бюджетным уровням;
3. структура налогообложения по видам налогов;
4. задолженность по налогам в бюджет и налоговое бремя.

С помощью налоговой политики можно воздействовать на:

1. рост инвестиционной активности через снижение налогового бремени, освобождение от налогов прибыли и капиталов, направленных на развитие производства, наукоемких технологий и прочее;
2. рост эффективности производства, ускорение научно-технического прогресса, внедрения перспективных технологий, увеличение выпуска товаров народного потребления через ряд факторов, таких как уменьшение общего количества налогов, снижение налогового бремени, дифференциации ставки налога на прибыль в зависимости от рентабельности производства и отраслей и др.;

3. рост доходов населения через выведение из-под обложения прожиточного минимума, дифференциации ставки налога на доходы физических лиц, сглаживание поляризации доходов населения.

Целью региональной налоговой политики Дальнего Востока является повышение финансового потенциала региона за счет увеличения региональных доходов. Второй важной задачей региональной налоговой политики является полноценное формирование доходов бюджета, необходимых для финансирования любой государственной деятельности. Всю совокупность задач региональной налоговой политики можно разделить на три группы:

1. фискальная, направленная на обеспечение устойчивости доходной базы бюджетов всех уровней;
2. регулирующая, заключающаяся в распределении налоговых платежей между государством и его территориальными образованиями и регулировании доходов разных групп населения ;

3. стимулирующая, реализующаяся в изменении объекта налогообложения, уменьшении налоговой базы и понижении ставок;

Эффективность функционирования налоговой политики на Дальнем Востоке для государства заключается в увеличении доходов бюджета за счёт налоговых поступлений, для населения — в получение достаточных доходов при уплате налогов.

Эффективная налоговая политика на Дальнем Востоке предполагает стимулирование экономического роста территорий и увеличение благосостояния населения и, что не менее важно, динамическое развитие региона.

По мнению учёных, современная налоговая политика Дальнего Востока, являясь одним из инструментов регулирования экономики, не в полной мере соответствует условиям рыночных отношений и является неэффективной.

Несмотря на проведенные мероприятия по совершенствованию налоговой политики Дальнего Востока, в системе региональных экономических отношений имеются значительные недостатки. Они серьезно влияют на объем валового регионального продукта, нарушают систему доходов регионов, препятствуют развитию инновационной деятельности.

Основными принципами построения любой региональной налоговой системы являются стабильность, простота и экономичность, сочетание интересов граждан и государства, доступность расчёта налогов и приемлемый размер налогового бремени [5, с. 12].

Таким образом, налоговая политика Дальнего Востока является неотъемлемой частью налоговой политики Российской Федерации. Она обеспечивает формирование доходов на всех уровнях бюджета и участвует во всестороннем развитии предпринимательства. Поэтому можно уверенно говорить, что каждое современное государство заинтересовано в формировании региональной налоговой политики, обеспечивающей эффективность производства и финансовую стабильность страны.

Данная задача предполагает оптимизацию системы исчисления и уплаты налога, сокращение количества налоговых платежей при одновременном росте собираемости налогов, усовершенствование системы ответственности за налоговые правонарушения и реформирование налоговых ставок.



### **Список литературы:**

1. Козаков Е.М., Шеломенцев А.Г., Сафин Р.Т. Инвестиционная политика как инструмент регулирования воспроизводственных процессов // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. — 2005. — № 1. — С. 88—95.
2. Корнева Е.В., Корень А.В. Анализ существующих подходов к определению предпринимательской активности // Науковедение. 2013 № 6 (19).
3. Корень А.В., Шефер О.В. Роль и значение региональных налогов в современном развитии Приморского края // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 2; [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [www.science-education.ru/116-12641](http://www.science-education.ru/116-12641) (дата обращения: 07.04.2014).
4. Рязанцев И.С. Региональная система управления инновационно-инвестиционными процессами / И.С. Рязанцев // Известия Орловского государственного технического университета. Серия: Социально-экономические и гуманитарные науки. — 2008. — № 3. — С. 64—69.
5. Шеломенцев А.Г., Дорошенко С.В. Инновационные формы развития слабо освоенных территорий России // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. — 2012. — № 2. — С. 12.

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОШЕННИЧЕСТВА В СФЕРЕ ФИНАНСОВ**

*Маргарян Яна Артуриковна*

*студент 4 курса,*

*Дальневосточный Федеральный Государственный Университет,*

*РФ, г. Владивосток*

*E-mail: [yan13051993@mail.ru](mailto:yan13051993@mail.ru)*

*Овчинникова Наталья Геннадьевна*

*студент 4 курса,*

*Дальневосточный Федеральный Государственный Университет,*

*РФ, г. Владивосток*

*E-mail: [natalie-dvgu@mail.ru](mailto:natalie-dvgu@mail.ru)*

*Жабыко Людмила Ливерьевна*

*канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»,*

*Дальневосточный Федеральный Государственный Университет,*

*РФ г. Владивосток*

## ACTUAL PROBLEMS OF FRAUD IN THE FINANCE

*Yana Margaryan*

*4th year student, Far Eastern Federal University,  
Russia, Vladivostok*

*Natalia Ovchinnikova*

*4th year student, Far Eastern Federal University,  
Russia, Vladivostok*

*Ludmila Zhabyko*

*candidate of Economic Sciences, associate professor  
Department of Finance and Credit, Far Eastern Federal University,  
Russia, Vladivostok*

### АННОТАЦИЯ

Целью данной работы является изучение мошенничества как одного из видов хищения. В процессе исследования применялись следующие методы: описательный; метод сопоставления и противопоставления понятий. Актуальность проблемы выражается в небрежном отношении к проблеме мошенничества в России. Отсутствие классифицированных знаний об особенностях расследования мошенничества в сфере финансов не оказывает содействия в плодотворной борьбе с преступлениями.

### ABSTRACT

The article centers around learning of fraud as a one type of plunder. The descriptive method, methods of comparison and opposite of concepts were used in achievement of the main purpose. Importance of the problem is expressed in carelessness to fraud at the same time of creating of market relations in Russia. Absence of the systematized knowledge of fraud investigation features also doesn't help to reduce crimes in the financial sphere.

**Ключевые слова:** мошенничество; скримминг; «фишинг»; финансовые пирамиды.

**Keywords:** fraud; skimming; phishing; financial pyramids.

Согласно ст. 158 Уголовного кодекса РФ под хищением понимается совершенные с корыстной целью безвозмездное, противоправное изъятие и (или) обращение чужого имущества

в пользу виновного или других лиц, причинившие ущерб собственнику или иному владельцу этого имущества [3].

К объекту относится чужое имущество, к объективной стороне — противоправное, безвозмездное, изъятие и (или) обращение чужого имущества в пользу виновного или иных лиц, причинившие ущерб собственнику или иному владельцу этого имущества; к субъективной стороне относится корыстная цель.

Делая выводы из ч. 1 ст. 159 УК РФ и ст. 158 УК РФ можно определить, что мошенничество в сфере финансов является совершенные с алчной целью путем обмана изъятие и обращение финансовых ресурсов в пользу виновного или других лиц, причинившие ущерб собственнику или иному владельцу.

Наиболее интересным представляется проблема карточного мошенничества. Карточное мошенничество — это обманные действия, нацеленные на захват финансовых средств при помощи пластиковых карт.

«Ливанская петля». Указанный вид мошенничества заключается в том, что мошенник помещает в слот картридера банкомата кусок ленты, которая образует петлю, для препятствования возврата карты. Когда у владельца карты не получается получить ее обратно, тут же появляется «доброжелатель», предлагающий повторно ввести ПИН-код. В случае если держатель карты соглашается, то злоумышленник подсматривает ПИН-код карты. Владелец карту обратно не получает, а злоумышленник после его ухода достает карту за край ленты, приклеенный на внешнюю сторону картридера [1].

«Фишинг» (phishing). «Фарминг» (pharming). Фишинговые сообщения и электронные письма, присылаемые якобы от банка, создаются с целью получить реквизиты банковской карты, ПИН-код или персональные данные. Одна из видов фишинга получила название фарминг. Клиент, набирает в адресной строке правильный адрес интернет-сайта банка и автоматически перенаправляется на сайт, который контролируется мошенниками [1].

«Скимминг» (skimming). Суть скимминга заключается в том, что магнитная полоса карты копируется, используя накладки на слот картридера, ПИН-код копируется накладной клавиатурой или записывается маленькой видеокамерой. Мошенники, используя данные с магнитной полосы, изготавливают копии карт и с их помощью обналичивают деньги. Для противостояния скиммингу банкам предлагаются различные виды антискимминговых устройств, интегрированные в картридеры, и экраны, которые закрывают клавиатуру для ввода ПИН-кода от посторонних глаз [1].

Интернет-мошенничество, как современный вид традиционного мошенничества, представляет собой хищение чужого имущества либо приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотреблением доверия через сеть Интернет.

Мошенники пользуются следующими средствами глобальной сети Интернет:

1. World Wide Web, или «всемирная паутина» — объединяет миллионы веб-сайтов.

2. Электронная почта, которую мошенники используют для рассылки спама.

3. BBS — система электронных досок объявлений.

4. Электронные платежные системы и виртуальные деньги: Яндекс.Деньги, WebMoney, EasyPay, QIWI и другие.

Создание финансовых пирамид является также одним из видов мошенничества. Финансовые пирамиды начали развивать свою деятельность с 1991 г. в России и продолжают активно привлекать средства доверчивых граждан. Так, с сентября 2008 г. по апрель 2009 г. в г. Кирове по принципу финансовой пирамиды осуществлял работу кредитный потребительский кооператив «Сберегательный кредитный союз». С 2006 по 2009 гг. в Новосибирске, Омске, Томске, Барнауле, Кемерово, Новокузнецке, Красноярске, Тюмени и Сочи преступную деятельность осуществлял кредитно-потребительский кооператив граждан «Сибирская касса взаимопомощи» [2].

Анализ материалов из судебной практики о разбирательствах в сфере мошенничества, определяет следующие основные признаки финансовой пирамиды:

1. привлечение финансовых средств вкладчиков (инвесторов, кредиторов, партнеров и пр.);

2. обещание быстрого обогащения, получения высокой прибыли;

3. создание иллюзии продуманности и научной обоснованности инвестиционной политики (легенда капиталовложений);

4. создание имиджа надежности, солидности организации финансовой пирамиды, стабильности ее деятельности;

5. высокий финансовый риск по причине необеспеченности вложенных финансовых средств;

6. низкая прибыль либо полное отсутствие таковой, т. к. финансовая пирамида хозяйственную деятельность, как правило, не осуществляет;

7. исполнение обязательств за счет поступления финансовых средств от новых вкладчиков, что является основным источником для исполнения обязательств;

8. активная реклама деятельности финансовой компании как в средствах.

Обобщая выделенные признаки финансовых пирамид, предложим следующее определение понятия мошенничества, совершенных по принципу финансовых пирамид: под мошенничеством понимается преступление, главным способом осуществления которого является привлечение средств граждан и юридических лиц с помощью создания иллюзии продуманности и обоснованности инвестиционной деятельности и обещаниями быстрого обогащения [2].

Среди мероприятий по противодействию мошенничеству можно выделить:

1. Постоянное совершенствование правовых норм по борьбе с мошенничеством, обновление практики судов и толкование отдельных статей о мошенничестве Пленумом Верховного суда.

2. Взаимодействие правоохранительных органов со средствами массовой информации посредством печати, телевидения, радио, интернета.

3. Использование высоких технологий.

4. В перспективе вполне возможно, что получение всей полноты прав гражданином будет увязано с процедурой получения уникальной электронной цифровой подписи.

5. Оснащение средствами сканирования сетчатки глаза, отпечатков пальцев, «отпечатков голоса», другими системами опознавания личности по биометрическим признакам.

Виды мошенничества, которые предусмотрены в действующем УК РФ, содержат очень короткий перечень. Очень важно расширить разновидности данного преступления исходя из тенденций развития общества и практики совершения преступлений различными способами. Для того чтобы исключить возможность преступникам избежать ответственности следует конкретно описать признаки каждого вида в диспозиции статьи. Более того, необходимо внедрять эффективные меры противодействия мошенничеству, которые будут работать на самом деле, и обеспечивать защиту граждан от всяческого посягательства злоумышленников на их финансы. Конечно для этого нужна скрупулёзная работа как самих правоохранительных органов, которые призваны защищать людей, особенно тех, кто наивно верит

в быстрое обогащение без трудовых затрат и доверяют свои средства таким системам как финансовые пирамиды.

### **Список литературы:**

1. Алексанов А.К. Демчев И.А. Доронин А.М. Безопасность карточного бизнеса: бизнес-энциклопедия/ ЦИПСИР.-М.-2012. (дата обращения 18.04.2014 г.).
2. Белицкий В.Ю. Еще раз о признаках мошенничеств, совершенных по принципу финансовых пирамид/Сборник материалов криминалистических чтений. — 2012. — № 8. — С. 15—16. (дата обращения 24.04.2014 г.).
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13июня 1996 г. № 63ФЗ (по состоянию на 15.02.2014 г.) /СПС Консультант Плюс/. (дата обращения 15.04.2014.).

## **ПРИНЦИПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОГРАММНОГО БЮДЖЕТА**

*Смоляр Марина Яковлевна*

*ст. преподаватель,*

*Финансовый университет при Правительстве РФ,*

*РФ, г. Омск*

*E-mail: [smolyar\\_marina@rambler.ru](mailto:smolyar_marina@rambler.ru)*

## **PRINCIPLES OF PROGRAM BUDGET PLANNING**

*Marina Smolyar*

*senior Lecturer,*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,*

*Russia, Omsk*

### **АННОТАЦИЯ**

В России начался качественно новый этап бюджетного планирования, в основе которого лежит планирование бюджета на программной основе. Данный аспект требует формирования новых основ планирования. В статье автором предложены принципы

планирования программного бюджета в России, руководствуясь которыми возможно достичь максимальной эффективности составления и реализации государственных программ в рамках бюджета.

### ABSTRACT

A qualitatively new stage of budget planning began in Russia, which is based on planning of budget at program basis. This aspect requires the development of new planning framework. In the article the author proposed program budget planning principles in Russia, following which we may reach a maximum effectiveness of formulation and implementation of government programs in the budget.

**Ключевые слова:** программный бюджет; планирование бюджета; программа; государственные расходы.

**Keywords:** program budget; budget planning; program; public expenditures.

В мае 2010 года Правительство Российской Федерации одобрило Программу повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года, которая положила начало переходу от функциональной структуры федерального бюджета к программной, основанной на программном методе бюджетирования. Последний предполагает формирование министерствами и ведомствами долгосрочных целевых программ и ведомственных целевых программ. По сути, это означает начало нового этапа бюджетной реформы, следующего шага в планомерном внедрении бюджетирования, ориентированного на результат в рамках среднесрочного финансового планирования [2, с. 189]. В начале процесса реформирования в 90-х годах негативное отношение к плановым началам в экономике отрицательно сказалось и на применении целевых программ: был разрушен старый механизм и не создан новый, соответствующий сложившимся условиям. Первым документом в российской практике, регламентирующим принципы разработки и реализации федеральных целевых программ, стал федеральный закон от 13.12.1994 г. № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд», в соответствии с которым постановлением Правительства РФ от 26.06.1995 г. № 594 был утвержден «Порядок разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация». Следующим шагом по внедрению целевых программ в практику бюджетного планирования стало появление термина

«ведомственная целевая программа» в Концепции реформирования бюджетного процесса в 2004—2006 гг. и последующее принятие постановления Правительства РФ от 19.04.2005 г. № 239 «Об утверждении положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ», урегулировавшем вопросы разработки ведомственных целевых программ на федеральном уровне. В Бюджетный кодекс РФ данный термин был введен в 2007 году. Таким образом, утверждение в 2010 году Программы повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года стало логическим продолжением проводимых преобразований по внедрению программных методов в бюджетную сферу России. В развитие положений указанного документа постановлением Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 588 был утвержден «Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации», который определяет правила разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации, а также контроля за ходом их реализации.

В результате реализации Программы финансирование органов власти должно осуществляться в соответствии с принятыми государственными программами, которые станут основой формирования бюджета. Государственная программа включает в себя федеральные целевые программы и ведомственные целевые программы, а также подпрограммы, и мероприятия по их реализации.

Достоинством программной классификации бюджета является одновременное решение каждой конкретной программой следующих задач:

- планирование целей и желаемых результатов;
- расчет потребности ресурсов для каждого мероприятия в отдельности, для комплекса мероприятий по этапам реализации и в целом по программе на весь срок ее реализации;
- планирование деятельности исполнителей мероприятий в ключе программных задач и составление баланса ресурсов по стратегическим целям;
- планирование ресурсов из различных источников в формате аналогичных программных целей.

Особо следует выделить, что каждая программа должна содержать описание поддающихся количественной оценке ожидаемых результатов реализации программы, включая как непосредственные результаты (предоставление услуг определенного качества и объема), так и конечные результаты (эффект от предоставленных услуг



для получателей), а также систему показателей для измерения результатов реализации программы и целевых значений каждого из таких показателей. Однако именно с разработкой показателей и оценкой программ и возникает больше всего трудностей. В силу сложности и многоплановости задач нет единой и общепринятой методологии оценки программ. Рассмотрим различные подходы к оценке программ. Прежде всего, в зависимости от стадии реализации программы выделяют предварительную, текущую (промежуточную) и последующую (обобщающую) оценку. Предварительная оценка проводится до начала реализации программы, то есть оценке подвергается проект программы. На данном этапе оценивается качество проекта программы, его соответствие нормативно-правовой базе, необходимость предлагаемых мероприятий для социально-экономического развития соответствующей территории и т. д. Текущая оценка осуществляется в процессе реализации программы с целью проведения ее возможной корректировки для достижения наилучшего возможного результата в рамках имеющихся ресурсов. Обобщающая оценка программы проводится по окончании ее выполнения. Она направлена, прежде всего, на анализ результативности и эффективности программы. Данные виды оценки также относятся к классификации оценки программ по целевому назначению, к которой помимо оценки результативности и эффективности относятся: оценка потребности, оценка качества подготовки программы, оценка «затраты-выгоды», оценка продуктивности, оценка влияния. Выделяют внешнюю и внутреннюю оценку: оценка может проводиться как самим субъектом, ответственным за реализацию программу, так и независимой организацией по контракту с органом, ответственным за данную программу [1, с. 345].

Исходя из выше сказанного, автором были выделены следующие принципы построения программного бюджета:

1. Программный бюджет должен рассматриваться как инструмент управления, а не как средство учета или отчетности.
2. Программный бюджет должен формироваться ведомствами, несущими за него ответственность. За каждую программу ответственным должно назначаться одно министерство/ведомство. Исключение составляют межведомственные программы.
3. Лица, несущие ответственность за исполнение программного бюджета, должны принимать участие в процессе утверждения бюджетных проектировок, что повлечет за собой повышение заинтересованности в достижении поставленных целей.

4. Необходимо установление четкой координации между всеми уровнями программного бюджета, от постановки целей до конкретных мероприятий, влекущих их достижение.

5. Бюджетный цикл должен отвечать потребностям и возможностям достижения поставленных целей.

6. Программный бюджет должен содержать достижимые и четко определенные цели.

7. В процессе мониторинга и контроля необходимо уделять внимание причинам отклонений от заданных параметров и принимать меры по их корректировке.

8. Наличие системы распределения полномочий и ответственности между всеми участниками бюджетного процесса.

9. Постоянный мониторинг и корректировка целей и планов.

10. Цели должны быть максимально прозрачными и четко сформулированными.

11. Показатели достижения целей должны быть достижимыми.

12. Наличие системы оценки альтернативных вариантов достижения поставленных целей.

13. Все расходы должны быть обоснованными и скоординированными с доходами.

14. Взаимосвязь программ с целями правительства.

15. Взаимосвязь программ с государственными услугами и системой их оценки.

16. Ограничение числа программ для одного министерства/ведомства.

17. В случае необходимости программы разбиваются на подпрограммы, проекты, мероприятия, что должно быть обосновано ответственными исполнителями. Но для целей мониторинга информация консолидируется на уровне программ.

18. Все ресурсы и исполнители должны быть закреплены за одной программой и целями, достижение которых в ней заложено. Необходимо избегать достижения нескольких целей за счет одной единицы ресурсов, так как это существенно снижает эффективность и результативность использования ресурсов.

19. Программная структура должна быть стабильной.

20. Необходимо четкое разделение двух типов программ: 1) направленных на достижение общих целей (административные программы); 2) направленных на достижение вспомогательных целей (операционные программы).

По мнению автора, программный бюджет — это форма формирования и расходования денежных средств посредством

распределения доходной и расходной частей бюджета в рамках программ, с целью финансирования предусмотренных законом за органами власти функций и услуг. На сегодняшний день утверждены и реализуются 33 государственные программы по направлениям «Новое качество жизни», «Инновационное развитие и модернизация экономики», «Эффективное государство», «Сбалансированное региональное развитие», «Обеспечение национальной безопасности». Будущая оценка их реализации позволит сделать выводы о качестве планирования и составления и вкладе в социально-экономическое развитие России.

### **Список литературы:**

1. Иванова Е.В. Зарубежный опыт управления расходами бюджета и возможность его применения в России в целях повышения эффективности использования бюджетных средств / Е.В. Иванова // Вестник Омского университета. — 2012. — № 3 (65). — С. 342—346.
2. Симонова Н.Ю. Особенности внедрения среднесрочного финансового планирования в России / Н.Ю. Симонова // Крымский экономический вестник. — 2013. — № 6—2 (07). — С. 188—191.

## СЕКЦИЯ 12.

### ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

#### ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРОБЛЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ В РОССИИ

***Руднева Наталья Валентиновна***

*старший преподаватель кафедры экономической теории и  
экономической политики Набережночелнинского института  
(филиала) Казанского (Приволжского) федерального университета  
РФ, г. Набережные Челны  
E-mail: [rudneva\\_nv@mail.ru](mailto:rudneva_nv@mail.ru)*

***Герасимов Владислав Олегович***

*студент кафедры экономической теории и экономической политики  
Набережночелнинского института (филиала) Казанского  
(Приволжского) федерального университета,  
РФ, г. Набережные Челны*

***Юдин Дмитрий Евгеньевич***

*студент кафедры экономической теории и экономической политики  
Набережночелнинского института (филиала) Казанского  
(Приволжского) федерального университета  
РФ, г. Набережные Челны*

# WAYS TO OVERCOME THE PROBLEMS OF PROFESSIONAL COMPETENCIES OF STATE AND MUNICIPAL EMPLOYEES IN RUSSIA

*Rudnev Natalia*

*senior Lecturer of the chair of Economics and Economic Policy,  
branch of Kazan (Volga) Federal University in Naberezhnye Chelny,  
Russia, Naberezhnye Chelny*

*Vladislav Gerasimov*

*student of the chair of Economics and Economic Policy,  
branch of Kazan (Volga) Federal University in Naberezhnye Chelny,  
Russia, Naberezhnye Chelny*

*Dmitry Yudin*

*student of the chair of Economics and Economic Policy,  
branch of Kazan (Volga) Federal University in Naberezhnye Chelny,  
Russia, Naberezhnye Chelny*

## АННОТАЦИЯ

В данной статье говорится о современном развитии персонала в органах государственной и муниципальной власти в России и проблемах, с которыми сталкиваются при повышении квалификации работников государственных структур. Также приведены некоторые рекомендации по выходу из сложившихся ситуаций.

## ABSTRACT

This article focuses on the modern staff development in state and municipal authorities in Russia and usual problems of the state employees in state structures. Also are some tips to resolve the situation.

**Ключевые слова:** Государственное и муниципальное управление; повышение квалификации; государственная служба; профессионализм; кадровая политика; государство.

**Keywords:** State and municipal management; trainin; civil service, professionalism; personnel policy; the state.

Государственная и муниципальная служба в Российской Федерации — главный инструмент преобразований во власти, политике, социальной сфере и экономике. В нашей стране становление государственной и муниципальной службы проходило в неблагоприятных условиях и заметно отставало от темпа реформ в других

сферах. Из-за нерешенности проблем в государственной и муниципальной службе начала проявляться слабая эффективность органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также недостаточный уровень профессионализма государственных и муниципальных служащих. Сегодня государство пытается устранить проблемы и проводит реформирование большинства подразделений. Огромное внимание уделяется их качественному совершенствованию, заметно возрастают требования к профессиональным и личностным качествам государственных гражданских служащих. Не смотря на это, многие граждане страны считают образ государственного служащего негативным.

На сегодняшний день, проблема профессиональной компетенции российских чиновников стала особо актуальна для российского общества. В сознании общества сформировалось понимание того, что крайне необходимо изменить к лучшему деятельность госаппарата, а государственным служащим более эффективно служить законным интересам граждан своей страны. Развитие компетенции является очень сложным и длительным системным процессом. Улучшать навыки «насиленно» практически невозможно, так как человек стремится к равновесию и стабильности. Любые изменения в поведении требует больших усилий, а главное — времени. Более того, прорабатывать сразу несколько компетенций не рекомендуется, иначе ни одна из них не оказывается эффективно развитой [5].

Для успешного развития и улучшения компетенций государственного и муниципального служащего можно применять следующие методы:

1. Развитие на рабочем месте — это четкое выполнение простых и специальных поручений и заданий, которые тесно связаны с ежедневной работой служащего.

2. Специальные задания (проекты, замены, стажировка, временные назначения) — это активное участие в разработке или принятии новых проектов, временные назначения на должности выше (карьерный рост).

3. Обучение на основе изучения, наблюдение за служащими, у которых компетенции развиты в значительной степени лучше чем у других.

4. Развитие служащих на основе обратной связи — это обсуждение с коллегами и подчиненными результатов своей работы.

5. Самообучение — это глубокое анализирование своей работы и поиск более эффективных форм деятельности (чтение специальной литературы, курсы).

6. Тренинги и семинары — это участие в обучающих программах в свободное время от основной работы [2].

Для того чтобы достигнуть нужного высокого уровня профессиональной компетентности государственных и муниципальных служащих необходимо создать систему, которая бы формировала компетентности в рамках профессиональной подготовки и переподготовки государственных гражданских служащих, а именно:

1. внедрение опыта по развитию профессиональной компетентности государственного служащего возможно осуществлять:

А. в системах подготовки профессиональных управленческих кадров государственной и муниципальной службы;

Б. в системах организации работы с кадровыми резервами с последующим их выдвижением;

В. в процессах консультирования государственных и муниципальных служащих по вопросам личного роста и развития. В вопросах управлении персоналом и социально-психологических процессах, которые протекают в коллективе;

Г. в процессах принятия важных и сложных управленческих решений [3].

Однако учеба сама по себе не может быть эффективной, если не существует проработанной системы кадровой работы в целом, а также системы по качественной оценке персонала. Необходимо создавать профиограммы по всем категориям занимающих должностей государственных служащих, составляющиеся на базе аттестационной работы. Затем следует оценка персонала, ориентированная строго на профессиональную пригодность. И только после проведенных исследований и получения определенного результата профессиональной оценки, будет определяться форма обучения [1].

Сегодня становление новых систем профессиональной подготовки и переподготовки, а также повышение квалификации государственных и муниципальных служащих проходит в момент серьезных структурных изменений в политической и экономической системах общества. Все это накладывает отпечаток на указанные процессы, создавая определенные организационно-управленческие и финансово-экономические проблемы. В тоже время, преодоление противоречий между инновациями, решаемыми органами государственного и муниципального управления, а так же состоянием кадровых групп почти не реализуемо без глубокого изучения всей системы профессионального обучения. Поиск рациональных

элементов в историческом опыте профессиональной подготовки управленческих кадров России и их творческое использование являются важным фактором в решении современных задач государственного строительства [4].

### **Список литературы:**

1. Байденко В. Компетенции в профессиональном образовании (К освоению компетентностного подхода) // Высшее образование в России. 2010. № 11.
2. Васютин Ю.С. Подготовка и переподготовка государственных и муниципальных служащих // Образование и общество. 2010. № 3.
3. Иванова С. Развитие потенциала сотрудников: Профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации / С. Иванова и др. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
4. Игнатов В.Г. Государственная и муниципальная служба России. История и современность. Ростов-н/Д.: МарТ, 2010.
5. Куршиева Н.М. Оценка профессиональной компетентности государственных и муниципальных служащих / Н.М. Куршиева // Практика муниципального управления. 2012. № 7.



## СЕКЦИЯ 13.

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

#### РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

*Анискевич Надежда Викторовна*

*ведущий специалист, руководитель группы по взаимодействию  
с учебными заведениями Учебного центра, ЗАО «Восточная  
нефтехимическая компания»,  
РФ, г. Находка  
E-mail: [nadezhda1708@rambler.ru](mailto:nadezhda1708@rambler.ru)*

#### REGIONAL SPECIFIC FEATURES OF PRIMORSKY KRAI STRATEGIC DEVELOPMENT

*Nadezhda Aniskevich*

*leading expert, head of the group interacting with educational  
institutions of Training Centre, CJSC «Eastern Petroleum Company»,  
Russia, Nakhodka*

#### АННОТАЦИЯ

На основе анализа стратегий развития региона в разные исторические периоды дается авторское представление о региональных особенностях экономического развития Приморского края. Определяются условия, положительно влияющие на развитие региональной экономики, а также факторы, сдерживающие экономический рост. Обобщая полученные результаты, выделены социально-экономические перспективы и условия долгосрочного опережающего развития региональной экономики Приморского края.

## ABSTRACT

Based on the analysis of the region's development strategies at different phases of history the author's idea about regional specific features of Primorsky Krai economic development is presented. Factors contributing to better development of regional economics as well as factors hindering economic growth have been defined. Summarizing the obtained results socio-economic prospects and conditions of long-term rapid development of Primorsky Krai regional economics have been distinguished.

**Ключевые слова:** Приморский край; стратегия регионального развития; факторы; особенности; АТР.

**Keywords:** Primorsky Krai; strategy of regional development; factors; specific features; APR.

Одним из направлений стабильного функционирования территорий является стратегическая региональная политика, решение задач которой позволит обеспечить создание эффективной производственной и социальной инфраструктуры, сбалансированность и устойчивость экономического развития. Особая роль отводится Сибири и Дальнему Востоку Российской Федерации, как регионам обладающим богатыми природными и экономическими ресурсами.

Цель исследования — определить региональные особенности Приморского края и обозначить векторы, обеспечивающие стратегическое экономическое развитие региона на перспективу.

Приморский край является стратегически важным регионом для экономического развития, как Дальневосточного федерального округа, так и РФ в целом. Географическое расположение края, наличие незамерзающих портов обеспечивает круглогодичные связи со всеми странами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), даёт возможность стать югу Приморья стратегическим транспортно-логистическим узлом страны, и, активизируя потенциал внешнеэкономической и международной деятельности, получить импульс к развитию отраслей экономики, исторически не связанных с данной территорией.

Важность и глубинное значение стратегических перспектив Приморского края до 2025 года определено его эволюцией, меняющимися приоритетами и значимостью факторов, обеспечивающих долгосрочное развитие региона. Обобщенно этапы стратегического развития Приморского края по периодам приведены в табл. 1 [1].

*Таблица 1.*

**Исторические этапы становления стратегии регионального развития в досоветский, советский и переходный периоды**

Наименование периода	Характерные особенности становления стратегии регионального развития по периодам
Досоветский период	Происходит укрепление геополитического положения России в АТР в сложных политических и экономических условиях с учётом активного наращивания военного, экономического и демографического потенциалов. Целенаправленно формируется многофункциональная территория, регион позиционируется как форпост России на Тихом океане: создаётся база военно-морского флота; продовольственный, топливно-энергетический, судостроительный комплексы; транспортные коммуникации; активно осваивается и заселяется территория.
Советский период	Регион остается форпостом России в АТР, развивается сопутствующие отрасли народного хозяйства, активно заселяются территории Приморского края, накапливается экономический и демографический потенциал в целях обеспечения национальной безопасности.
1990-е — начало 2000-х годов	Глубокий политический и экономический кризис в стране, отказ государства от поддержки программ развития Приморского края привел к сворачиванию наукоёмких секторов промышленности региона, прекращению преференций в вопросах ценообразования, тарификации, инвестиционной политике, оттоке экономически активного населения. Совокупность этих факторов характеризует стратегию регионального развития в этот период как «стратегию самовыживания». Необходимо отметить, что страны АТР в этот период, напротив, усиливали свой экономический и политический потенциал, наращивая геополитическое значение в регионе.

Поведенный анализ (табл. 1) свидетельствует о стагнации в период с 1990—2000-х годов, что определило необходимость пересмотра основных элементов стратегического развития, разработки долгосрочного плана социально-экономического развития региона, где особое место отводится базовым экономическим функциям, формированию качественно новой специализации региональной

экономики, учитывающей возможные риски, а также жёсткие конкурентные условия как внутреннего, так и внешнего рынков.

Основным условием развития исследуемого региона является наличие на его территории ресурсно-сырьевой базы, обеспечивающей достаточно высокий потенциал Приморского края. Регион занимает пятое место среди всех субъектов РФ по полезным ископаемым — выявлено почти 100 угольных месторождений, около 30 месторождений олова, 50 золота, в районе Дальнегорска находится крупнейшее в России месторождение бора. В структуре добычи полезных ископаемых традиционно преобладают бурые и каменные угли — 47 %, значительную долю занимают цветные и редкие металлы — 21 % и неметаллы — 14 %.

В крае производится более 92 % плавикового шпата России, 64 % вольфрамовых концентратов, почти 100 % борных продуктов, 73,6 % свинца в концентрате и 8,4 % свинца рафинированного, добывается 18,2 % олова России [2].

Важное место в структуре экономики Приморского края занимает добыча и переработка рыбы. На её долю приходится 33 % от общероссийских уловов рыбы и добычи морепродуктов, 30 % выпуска пищевой рыбной продукции в России, включая консервы, и 53 % производства рыбной муки [1].

Лесные ресурсы региона позволяют активно развивать лесную и лесоперерабатывающую промышленность. Общий запас древесины составляет около 1,9 млрд. кубометров. По породному составу преобладают хвойные насаждения (57 %), на долю твёрдолиственных пород деревьев приходится 27 %, мягколиственных — 16 %. В промышленном масштабе добываются клён, берёза, кедр, сосна, ясень, лиственница и ель. Свыше 75 % добываемого леса экспортируется в качестве сырья за рубеж.

Природно-климатические условия благоприятно сказываются и на развитии сельского хозяйства, которое ведётся по всей территории Приморского края. В общем объёме производства 53,4 % занимает продукция растениеводства, 46,6 % — продукция животноводства [3].

Наличие высокого ресурсно-сырьевого потенциала Приморского края повлияло на формирование хозяйственной специализации и пространственной организации территории региона. Основными видами экономической деятельности края являются производство пищевых продуктов, электроэнергетика и добыча угля, машиностроение, судоремонт, горнодобывающий комплекс, обработка древесины.

Существенное влияние на развитие региональной экономики Приморского края оказывает транспортная инфраструктура. Доля транспортного комплекса в валовой добавленной стоимости составляет почти 22 %, что значительно выше других отраслей экономики региона. Аналогичный показатель в Дальневосточном Федеральном округе — 13,4 %, в Российской Федерации в целом — 10,5 % [3].

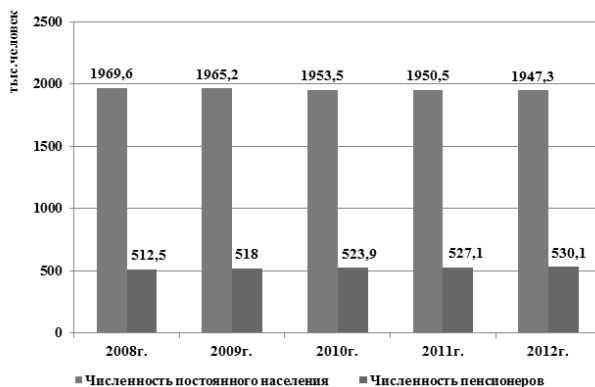
Особенность развития транспортной инфраструктуры Приморского края заключается в его исключительно выгодном географическом положении, наличии протяжённой береговой линии с глубоководными незамерзающими бухтами. Перевозки, как грузовые, так и пассажирские, внутренние и внешние осуществляются воздушным, морским, железнодорожным и автомобильным видами транспорта, а пассажирские — ещё и электротранспортом. В структуре грузооборота преобладают навалочные и наливные грузы — 40 % и 36 % в общем объеме соответственно, доля контейнерных перевозок в среднем не превышает 10 %.

Наряду с положительной динамикой следует отметить недостаточность развития транспортной инфраструктуры региона, что определяет критические точки транспортного комплекса такие как: слабая пропускная способность железнодорожного транспорта, низкий уровень конкурентоспособности транспортной системы и пр.

Рассматривая социально-демографические ресурсы выявлено, что за пять лет произошло сокращение численности постоянного населения в регионе с 1969,6 тыс. чел. в 2008 г. до 1947,3 тыс. чел. В 2012 г. (рис. 2), и на 01.04.2014 г. она составила 1938,5 тыс. человек. Кроме этого доля численности жителей, достигших пенсионного возраста в 2012 году составила 27,2 % от общего количества и за анализируемый период выросла, а, соответственно, сократилась доля экономически активного населения.

В перспективе высокая доля пожилых людей в составе жителей Приморского края сохранится и, по прогнозу Росстата (средний вариант прогноза), к 2031 г. составит 498,4 тыс. человек, или 28 % населения края [2].

Наиболее острой проблемой региона является отток экономически активного населения. В долгосрочной перспективе, исходя из складывающейся статистической динамики показателей, численность населения края, по оценке Росстата, будет сокращаться и к 2031 году может составить 1619,4 тыс. человек (пессимистический вариант прогноза, к уровню 2011 года сокращение на 17 %).



**Рисунок 1. Динамика численности постоянного населения и численности пенсионеров в Приморском крае за 2008—2012 гг.**

С целью наращивания трудового потенциала ведётся активное формирование новых трудовых миграционных процессов совместно со странами-соседями, на условиях перераспределения избыточной трудовой рабочей силы между странами АТР. В этом смысле Приморский край является благоприятной площадкой размещения экономически активного трудового миграционного потока из Китая и Кореи.

Проведенный анализ современного социально-экономического развития Приморского края, позволил выделить систему положительных и сдерживающих факторов, оказывающих существенное влияние на развитие региональной экономики (табл. 2).

Выявленные факторы, по сути, являются опорными точками дальнейшего развития региональной экономики. Используя потенциал положительных факторов, и учитывая риски сдерживающих факторов, представляется возможным выделить социально-экономические перспективы и условия долгосрочного опережающего развития региональной экономики Приморского края:

1. Расширение возможностей сотрудничества и взаимной интеграции со странами АТР, через совместную реализацию планов социально-экономического развития Приморского края;
2. Создание в регионе территорий опережающего развития с особыми условиями и преференциями, в том числе налоговыми, направленными на развитие несырьевых производств;

3. Развитие потенциала транспортной системы края, создание на её основе транспортно-логистического узла в российской части Азиатско-Тихоокеанского региона.

**Таблица 2.**

**Основные факторы, оказывающие положительное и сдерживающее влияние на развитие региональной экономики Приморского края**

<b>Положительные факторы</b>	<b>Сдерживающие факторы</b>
1. Наличие определённой транспортно-логистической системы, энергогенерирующих объектов	1. Недостаточность развития транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры
2. Благоприятные природно-климатические условия	2. «Узкие места» в сети железных и автомобильных дорог
3. Наличие высокого ресурсно-сырьевого потенциала	3. Территориальная отдалённость от центральных регионов РФ
4. Территориальная близость стран АТР	4. Высокий уровень оттока экономически активного населения
5. Экономический интерес крупных компаний к реализации на территории края масштабных бизнес-проектов	5. Ресурсодобывающая направленность края, ориентированная на экспорт

Таким образом, имея уникальные для РФ прямые транспортные связи со странами, входящими в Азиатско-Тихоокеанский регион, обладая необходимым потенциалом, Приморский край имеет все возможности для динамичного перспективного развития при создании условий, хорошо взаимоувязанных с положениями «Стратегии социально-экономического развития Приморского края до 2025 года».

**Список литературы:**

1. Бакланов П.Я., Романов М.Т. Стратегия Приморского региона: от прошлого к будущему // Учебные записки Забайкальского государственного университета. — 2013. — № 4 (51).[Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/strategiya-razvitiya-primorskogo-regiona-ot-proshlogo-k-buduschemu> (дата обращения 20.04.2014).

2. Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Стратегический аудит социально-экономического развития Приморского края». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.ach.gov.ru/userfiles/bulletins/09-buletен\\_doc\\_files-fl-2421.pdf](http://www.ach.gov.ru/userfiles/bulletins/09-buletен_doc_files-fl-2421.pdf) (дата обращения 21.04.2014).
3. Программа социально-экономического развития Приморского края на 2013—2017 годы.: Постановление Администрации Приморского края от 07.12.2012 № 382-па [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 10.04.2014)
4. Сайт Приморской статистики. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/primstat/ru/statisti](http://primstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/primstat/ru/statisti)(дата обращения 25.04.2014)
5. Стратегия социально-экономического развития Приморского края до 2025 года.[электронный ресурс]: Закон Приморского края от 20.10.2008 № 324-КЗ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 12.04.2014).

## **МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ В ИЕРАРХИИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РОССИИ**

*Афонин Сергей Николаевич*

*аспирант ОАО «Институт микроэкономики»,*

*РФ, г. Москва*

*E-mail: [aspir@imce.ru](mailto:aspir@imce.ru)*

## **MUNICIPAL UNITS IN MANAGEMENT HIERARCHY OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA**

*Sergey Afonin*

*postgraduate student of JSC «Institute of Microeconomics»,*

*Russia, Moscow*

### **АННОТАЦИЯ**

В статье анализируется иерархия управления социально-экономическим развитием Российской Федерации, основанная



на административно-территориальном делении страны. Определяется место муниципальных образований в этой иерархии.

#### **ABSTRACT**

Management hierarchy of social and economic development of the Russian Federation based on administrative and territorial division of the country is under analysis in the article. Place of municipal units in this hierarchy has been defined.

**Ключевые слова:** управление социально-экономическим развитием; административно-территориальное устройство; федеральный округ; регион; муниципальное образование.

**Keywords:** social and economic development management; administrative and territorial division; federal district; region; municipal unit.

В настоящее время достаточно серьезное внимание уделяется развитию правовых и научных аспектов муниципального управления и оценке его роли в управлении социально-экономическим развитием России. Так, с момента вступления в силу в начале XXI века Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ, был принят целый ряд законодательных актов, конкретизирующих права и обязанности органов местного самоуправления, к которым относятся Налоговый кодекс Российской Федерации, Федеральный закон «О муниципальной службе в Российской Федерации» от 2 марта 2007 г. № 25-ФЗ, Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов», Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления», постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2012 г. № 1317 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов».

Можно констатировать, что названными законодательными актами созданы основы муниципального управления. Однако, данный процесс не завершен, о чем свидетельствует хотя бы то факт, что к настоящему моменту Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ многократно изменялся и дополнялся.

Более того, исходя из процесса непрерывного развития местного самоуправления, возникает необходимость продолжать поиск наиболее оптимальных моделей управления муниципальными образованиями нашей страны.

В иерархии управления социально-экономическим развитием страны происходит разделение функций и полномочий субъектов управления национальной экономикой на федеральные, межрегиональные, региональные и муниципальные, каждый из которых призван решать определенные задачи на своем уровне. Вся система государственного и муниципального управления в Российской Федерации связана с административно-территориальным делением страны, то есть все решения, принятые на уровне государства, реализуются через три основных элемента административно-территориального устройства Российской Федерации: федеральные округа; субъекты Федерации (регионы); муниципальные образования.

Федеральные округа, которые можно назвать обновленной формой экономических районов нашей страны, достаточно успешно существовавшей до 90-х годов прошлого столетия. «Федеральный округ — это экономических район высшего звена, представляющий собой крупный территориально-производственный комплекс, в котором сочетаются отрасли рыночной специализации с отраслями дополняющими территориальный комплекс, и инфраструктурой» [2, с. 10]. В качестве предпосылок создания федеральных округов можно назвать размеры нашей страны, наличие большого числа субъектов Федерации, а также политические задачи руководства страны, одной из которых является укрепления вертикали власти. Федеральные округа, по сути, наделены больше бюрократическими, а не экономическими или социальными функциями. У них нет реальной возможности влиять на развитие территории, а также нет ответственности за процессы развития, происходящие на его территории. Таким образом, в современных условиях федеральные округа являются скорее «искусственными» образованиями, имеющими преимущественно аналитическое, нежели практическое значение для повышения эффективности государственного управления.

Регионы представляют собой средний уровень государственного управления социально-экономическим развитием России. В соответствии с Указом президента Российской Федерации «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации» от 3 июня 1996 г. № 803 «под регионом понимается часть территории Российской Федерации, обладающая общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий». Регионы, в отличие от федеральных округов, обладают широким

спектром властных и финансовых полномочий, которые позволяют руководству региона управлять его социально-экономическим развитием, приводить в действие региональную политику государства. Регион можно назвать основным элементом административно-территориального деления Российской Федерации и наиболее важным проводником государственной социально-экономической политики.

Третьим уровнем управления социально-экономическим развитием являются муниципальные образования. Общие принципы, правовые и экономические основы функционирования муниципальных образований, как уже упоминалось выше, заложены Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ, в соответствии с которым к компетенции муниципальных властей относятся: принятие уставов муниципальных образований, внесение изменений в них, контроль за их соблюдением; владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью; местные финансы, формирование, утверждение и исполнение местного бюджета, установление местных налогов и сборов; комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования; содержание и эксплуатация муниципального жилищного фонда и нежилых помещений; организация, содержание и развитие учреждений дошкольного, основного общего и профессионального образования, учреждений здравоохранения; охрана общественного порядка, организация и содержание муниципальных органов охраны общественного порядка; организация, содержание и развитие муниципальных энерго-, газо-, тепло-, водоснабжения, канализации; муниципальное дорожное строительство и содержание дорог; благоустройство территорий; создание условий для деятельности учреждений культуры; развития физической культуры и спорта; обеспечение социальной поддержки и содействие занятости населения; участие в охране окружающей среды на территории муниципального образования и т. п. [1].

Муниципальные власти управляют политическим, экономическим, социальным и экологическим развитием конкретной территории, то есть решение проблем, связанных с жизнедеятельностью конкретного человека, приходится на уровень муниципального управления.

Итак, наряду с регионами муниципальные образования занимают значительное место в управлении социально-экономическим развитием страны. С одной стороны, регионы и муниципальные образования имеют общие принципы формирования, цели, то есть имеют общую социально-экономическую основу, с другой стороны,

существуют принципиальные отличия регионов и муниципальных образований [3].

Названные отличия можно охарактеризовать следующим образом. Различия в выполняемых функциях региона и муниципального образования состоят в том, что органы власти муниципальных образований выполняют три основные функции: функция власти, хозяйственная функция и общественная функция, в то время, как органы управления регионом выполняют только две первые функции — функцию власти и хозяйственную функцию. Уровень полномочий органов управления региона и муниципального образования различный, муниципальные образования находятся в подчиненном положении относительно регионов. Потенциал социально-экономического развития муниципального образования менее комплексный, что приводит к зависимости от региона. Еще одним отличием муниципального образования от региона является то, что субъект и объект управления в муниципальном образовании сочетается в одном лице. Кроме того, непосредственный контакт с населением органов управления муниципальными образованиями по проблемам жизнеобеспечения объективно обеспечивает возможность их значительно большего влияния и большей значимости для населения.

Муниципальные образования занимают особое место в иерархии управления социально-экономическим развитием России, они выступают объектом местного самоуправления и завершают систему управления социально-экономическим развитием страны. Это последнее звено, где должны исполняться законы и решения государственной власти. Особенность муниципальных образований заключается в том, что они не являются государственной властью, и формируются непосредственно населением, а к их компетенции относится решение вопросов местного значения, но в рамках реализации интересов общенационального характера.

### **Список литературы:**

1. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ (с измен. и доп.).
2. Федеральные округа России. Региональная экономика: учебное пособие/коллектив авторов; под ред. В.Г. Глушковой и Ю.А. Симагина. 2-е изд., перераб. и доп. М.:КНОРУС, 2011. — 352 с.
3. Эффективность управления социально-экономическим развитием административно-территориальных образований: Монография/По ред. д-ра экон. наук, проф. В.И. Терехина. М.:ИНФРА-М, 2013. — 316 с.

**АНАЛИЗ ИНТЕНСИВНОСТИ  
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕРРИТОРИИ  
И СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ИСТОРИЧЕСКОГО  
ЦЕНТРА ГОРОДА КИРОВА**

***Виноградова Юлия Вячеславовна***

*студент кафедры «Архитектура» Уфимского государственного  
нефтяного технического университета,  
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа  
E-mail: [jv2391@yandex.ru](mailto:jv2391@yandex.ru)*

***Шильдт Лилия Абулаисовна***

*научный руководитель, канд. экон. наук, старший преподаватель  
кафедры «ЭНГП» Уфимского государственного нефтяного  
технического университета,  
РФ, Республика Башкортостан, г. Уфа*

**ANALYSIS OF THE INTENSITY OF USE  
OF THE TERRITORY AND STRATEGY  
OF DEVELOPMENT FOR THE KIROV'S  
HISTORICAL CITY-CENTRE**

***Julia Vinogradova***

*student of the Department of Architecture  
of Ufa state petroleum technical University,  
Russia, Republic of Bashkortostan, Ufa*

***Liliya Shildt***

*scientific leader, candidate of economic sciences,  
lecturer Ufa state oil technical University,  
Russia, Republic of Bashkortostan, Ufa*

**АННОТАЦИЯ**

Интенсивность использования территории и экономичность планировочной структуры отражается в технико-экономических показателях, которые позволяют оценить существующее положение исторической части города Кирова. Новым проектным решением является уплотнение периметральной застройки квартала. На основе

анализа территории до и после уплотнения периметральной застройки можно судить о экономической эффективности проектных решений.

#### ABSTRACT

The intensity of the usage for this territory and the economical efficiency of its planning structure have been estimated by such technical-and-economic indexes as dweller stock density and the dweller density. The amount of urban greening per person reflects the ecological condition in the area. The number of storeys for new building is also the subject to existent real estate development terms. According to the extended analyze of the four selected quarters, the dweller stock density and the dweller density miss mark the regulations.

**Ключевые слова:** стратегия развития; реконструкция; технико-экономические показатели; баланс территории; плотность населения; плотность жилого фонда; средневзвешенная этажность; функциональное наполнение квартала; ресурсные зоны; проектные решения.

**Keywords:** strategy of development; reconstruction; technical-economic indicators; population density; density of housing stock weighted average number of storeys; the balance of the territory; functional filling of the quarter; the resource area; design solutions.

Развитие и реконструкция исторических городов России является одной из главных тем в современных архитектурных и градостроительных проектах. В основном градостроительное решение связано с точечной внутриквартальной застройкой, но этот вариант не рационален в решении многих проблем. Такое строительство только усугубляет и так существующие транспортные проблемы, увеличивает нагрузку на сети энергообеспечения, уменьшает количество озелененных территорий и рекреационных территорий, ухудшает экологическое состояние.

В основе стратегии развития исторического центра города Кирова прежде всего заложено сохранение исторического облика путем проведения реконструкции, снос ветхих жилых зданий, уплотнение периметра квартала и развитие частного и общественного пространства.

Важнейшее условие экономичности проектных решений — это повышение интенсивности использования городских территорий. Экономичность использования территории характеризуют следующие технико-экономические показатели:

1. Баланс территории отражает структурную организацию и размеры участков, занимаемых отдельными элементами в составе

каждой функциональной зоны города, га, удельные веса этих площадей в общей площади зоны, %, а также удельные расходы территории элементов, м<sup>2</sup>/чел.

2. Плотность населения отражает число жителей, приходящихся на 1 га территории. По гигиеническим соображениям предел рекомендуемой плотности населения составляет 800—1000 чел/га территории застройки.

3. Плотность (ПЖФ) отражает количество жилого фонда (т. е. общей площади в жилых домах), приходящегося на 1 га территории.

4. Средневзвешенная этажность определяет среднегармоническую высоту жилой застройки.

Полученные значения ТЭП позволяют судить о рациональности вариантов решений, вносить коррективы, добиваясь более эффективных результатов [3, с. 319].

Исследуемая территория в исторической части города Кирова, ограниченная улицами Пятницкая, К. Либкнехта, Герцена, Горбачева и Пристанская, включает в себя 24 квартала. В таблице 1 представлены площади жилых, нежилых помещений кварталов.

**Таблица 1.**

**Существующие и проектные площади кварталов**

№ квартал а	Площадь жилых помещений, м <sup>2</sup>	Площадь нежилых, м <sup>2</sup>	Площадь новых, м <sup>2</sup>	Площадь сносимого, м <sup>2</sup>	Площадь участка, м <sup>2</sup>
1	24 537,0	1 857,8	16 386,0	16 386,0	26 655,3
2	44 220,5	5 432,8	0,0	0,0	36 690,5
3	37 031,5	8 572,1	8 908,0	13 336,0	40 005,3
4	42 651,3	1 452,5	9 112,0	9 112,0	35 130,2
5	15 049,1	11 814,6	0,0	0,0	28 467,5
6	7 560,6	13 638,6	0,0	0,0	23 221,2
7	23 036,8	11 069,6	2 771,6	2 510,0	29 478,0
8	28 421,2	15 262,6	4 084,4	5 142,6	44 503,9
9	20 714,7	18 725,3	3 032,8	5 171,8	39 784,7
10	10 915,0	34 000,6	0,0	0,0	32 083,1
11	4 085,0	30 366,8	0,0	0,0	217 433,8

12	9 182,9	27 608,8	0,0	0,0	40 923,3
13	27 644,5	54 130,4	11 310,5	17 312,9	41 557,6
14	15 493,0	34 146,2	90 676,6	7 815,0	42 448,9
15	35 184,2	25 876,2	4 985,0	4 985,0	37 601,5
16	0,0	38 129,9	0,0	0,0	29 280,3
17	30 764,2	23 577,1	0,0	0,0	29 544,5
18	52 487,9	9 547,6	0,0	0,0	43 138,3
19	10 742,6	12 748,7	0,0	0,0	46 073,9
20	14 181,2	15 880,2	5 025,4	2 359,0	40 849,3
21	6 729,0	14 870,6	0,0	0,0	18 084,1
22	1 854,8	1 866,2	5 310,9	3 721,0	43 198,8
23	3 302,0	6 204,6	0,0	0,0	32 180,2
24	0,0	797,6	0,0	0,0	20 820,1
<b>ИТОГО :</b>	<b>465 789,0</b>	<b>417 577,4</b>	<b>161 603,2</b>	<b>87 851,3</b>	<b>1 019 154,3</b>

Анализируя данные таблицы следует, что существующая общая площадь помещений составляет 883 366,4 м<sup>2</sup>, плотность застройки — 86 %, расчетное количество людей в существующей застройке — 25 877 человек, плотность жителей — 254 чел/га. Общая площадь помещений после уплотнения составит 957 118,3 м<sup>2</sup>, плотность проектной застройки — 93%, расчетное количество людей в проектной застройке — 29 975 человек, плотность жителей — 294 чел/га. При увеличении площадей помещений в рассмотренных кварталах на 73821,9 м<sup>2</sup>, плотность застройки повысится на 7 %, количество людей, проживающих в этих кварталах увеличится на 4080 человек, плотность жителей увеличится на 40 человек.

Уплотнение периметральной застройки позволит повысить плотность жилого фонда с сохранением внутриквартального пространства, необходимого для создания частного пространства, удобного для использования жителями этого квартала [1, с. 99].

Для оценки экономической эффективности выбраны кварталы, имеющие следующие параметры среды:

1. Функциональное наполнение квартала — сочетание жилого и нежилого фонда, сферы услуг, административной функцией и местами притяжения людей для проведения досуга.



2. Ресурсные зоны квартала — рассматриваются существующие и потенциальные территории общественных пространств разных категорий (улица, парк, сквер, спортивная площадка, спортивное сооружение), в сочетании с архитектурными памятниками.

Проанализировав территорию по вышеуказанным параметрам, были выбраны следующие кварталы № 14, № 15, № 19, № 20, включающие административно –деловую застройку, жилую застройку, детский парк Апполо, школьную спортивную площадку. На улице Спасской, разделяющей эти кварталы, в проектном предложении предполагается только пешеходное движение. В таблице 2 представлены показатели для расчета экономической эффективности территории.

**Таблица 2.**

**Площади структурных элементов и количество человек**

№ кварт.	Площадь жилых помещений, м <sup>2</sup>	Площадь нежилых помещений, м <sup>2</sup>	Площадь новых, м <sup>2</sup>	Площадь сносимого, м <sup>2</sup>	Население, чел	Общее количество этажей	Озеленение, м <sup>2</sup>	Площадь участка
14	15 493,0	34 146,2	90 676,6	7 815,0	5 464	68	7 801,2	42 448,9
15	35 184,2	25 876,2	4 985,0	4 985,0	1955	54	2 064,3	37 601,5
19	10 742,6	12 748,7	0,0	0,0	597	53	13 796,7	46 073,9
20	14 181,2	15 880,2	5 025,4	2 359,0	936	31	10 182,1	40 849,3
	<b>75 601,0</b>	<b>88 651,3</b>	<b>100 687,0</b>	<b>15 159,0</b>	<b>8952</b>	<b>206</b>	<b>33844,3</b>	<b>166 973,6</b>

На основе таблицы 2 были рассчитаны следующие показатели: плотность населения, плотность жилого фонда, площадь озеленения на 1 человека по каждому кварталу.

Для сравнения занесем полученные данные в таблицу 3.

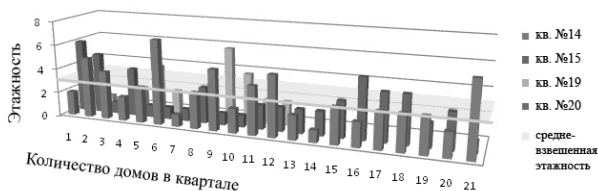
Из таблицы 3 следует, что максимальная плотность жилого фонда в квартале № 14 — ПЖФ<sub>max</sub> = 23 167,3 м<sup>2</sup>/га, и минимальная в квартале № 19 ПЖФ<sub>min</sub> = 2 335,3 м<sup>2</sup>/га. Соответственно плотность населения максимальна в квартале № 14 и составляет П<sub>max</sub> = 1287 чел/га, а минимальна в квартале № 19 — П<sub>min</sub> = 130 чел/га. Площадь зеленых насаждений в расчете на одного человека максимальна в квартале № 19 — S<sub>max</sub> = 23,14, и минимальна в квартале № 14 — S<sub>min</sub> = 1,4.

Таблица 3.

**Оценка экономичность использования территории**

№ квартала	Плотность жилого фонда	Плотность населения чел/га	Озеленение на 1 чел., м <sup>2</sup> /чел	Площадь участка, м <sup>2</sup>
14	23 167,3	1287	1,4	42 448,9
15	9 375,5	520	1,05	37 601,5
19	2 335,3	130	23,11	46 073,9
20	4 129,3	229	10,88	40 849,3
				<b>166 973,6</b>

Для расчета средневзвешенной этажности определяем количество этажей в каждом здании по кварталам.



**График 1. Этажность домов по кварталам**

Графический анализ показал среднее значение этажей в каждом квартале. Квартал № 14 — 3,28, квартал № 15 — 2,57, квартал № 19 — 2,4, квартал № 20 — 2,58. Из этого следует, что проектируемые здания должны быть не выше 3 этажей.

Оценка экономической эффективности выявила ряд проблем на исследуемой территории. На основе результатов оценки рекомендуем следующие проектные решения:

1. Площадь озелененных территорий соответствует требованиям СП 42.13330.2011 «Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений», где норма площади озелененных территорий для микрорайона — 6 м<sup>2</sup> на 1 человека [2], только в кварталах № 15, 19, 20. Кварталы № 19, 20 включают в себя

парк и спортивную площадку, поэтому плотность жилого фонда и плотность населения меньше чем в остальных кварталах. Озелененную территорию в этих кварталах следует рассматривать как городскую рекреационную зону и необходимо привести в соответствующее состояние.

2. Расчетная плотность населения микрорайона при многоэтажной комплексной застройке и средней жилищной обеспеченности  $20 \text{ м}^2$  на 1 чел. не должна превышать  $450 \text{ чел./га}$ . Кварталы № 14 и № 15 характеризуется низкой плотностью озеленения и высокой плотностью жилого фонда (более  $10\,000 \text{ м}^2/\text{га}$ ), нормативный показатель плотности застройки территории жилого района составляет  $4000 \text{ м}^2/\text{га}$ , поэтому необходимо произвести снос ветхого жилья внутри кварталов, тем самым улучшится экологическое и функциональное состояние квартала. Возможно уплотнение застройки по периметру в № 19 квартале, так как плотность жилого фонда минимальна ( $2\,335,3 \text{ м}^2/\text{га}$ ).

3. Расчет показателя средневзвешенной этажности необходим для сравнения достигнутой плотности жилого фонда с нормативными показателями, устанавливаемыми применительно к этажности проектируемых жилых зданий. Высота проектируемых зданий ограничивается 3 этажами.

Стратегия, основанная на оценке экономической эффективности территории позволяет решить комплекс задач развития исторического центра города Кирова. Исследования, проведенные в данной работе, показали что градостроительная стратегия исторического центра может быть связана с проведением реконструкции, сносом ветхих зданий и строений, и возведением новых зданий, повышение интенсивности использования городских территории возможно за счет уплотнения периметра квартала. Улучшение общественной и частной среды возможно при увеличении площади озеленения квартала, благоустройстве невостребованных и заброшенных территорий.

### **Список литературы:**

1. Проект Россия № 56 Пермь: Журнал. 2/2010 — с. 82—122.
2. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации // СП 42.13330.2011 «Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200084712> (дата обращения: 25.03.2014).
3. Ярина З.Н., Я.В. Косицкий, В.В. Владимиров. Основы теории градостроительства: учебник. М.: Стройиздат, 1986. — с. 319.

**ПОВЫШЕНИЕ КОМФОРТА И БЕЗОПАСНОСТИ  
ГОРОДСКОГО ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА  
Г. КРАСНОЯРСКА**

***Хегай Юрий Александрович***

*канд. техн. наук, доцент, Сибирский федеральный университет,  
РФ, г. Красноярск  
E-mail: [hegaiy@yandex.ru](mailto:hegaiy@yandex.ru)*

***Бобровский Григорий Викторович***

*студент 4 курса, Сибирский федеральный университет,  
РФ, г. Красноярск*

***Рындина Ксения Сергеевна***

*студент 3 курса, Сибирский федеральный университет,  
РФ, г. Красноярск*

**COMFORT AND SAFETY IMPROVEMENT  
OF THE URBAN PUBLIC TRANSPORTATION  
IN KRASNOYARSK**

***Hegai Yuri***

*candidate of technology sciences, associate Professor  
of Siberian Federal University,  
Russia, Krasnoyarsk*

***Bobrovski Grigori***

*the fourth-year-student of Siberian Federal University,  
Russia, Krasnoyarsk*

***Ryndin Ksenia***

*the third-year-student of Siberian Federal University,  
Russia, Krasnoyarsk*

**АННОТАЦИЯ**

Ежегодный рост количества автомобилей создает множество проблем в транспортной инфраструктуре г. Красноярск. Развитие

жилищного строительства вынуждает к ускорению темпов роста транспортной инфраструктуры. Одной из главных проблем является проблема хронических заторов на дорогах, приводящая к увеличению транспортных расходов, снижению комфортности и безопасности пассажиров. Альтернативными решениями транспортной проблемы являются ремонт автомобильных дорог и искусственных сооружений, внедрение кольцевой железной дороги или скоростного трамвая, строительство четвертого моста через р. Енисей.

#### **ABSTRACT**

The annual growing amount of cars led to a number of problems in the traffic infrastructure of Krasnoyarsk. The development in the housing construction causes the acceleration of the traffic infrastructure growth. One of the main problems is a problem of the constant traffic jams, leading to the transport charges increase, the comfort and safety decrease for the passengers. The repairs of the highways and the construction works, the construction of the ring railroad or the high-speed tram, the building of the fourth bridge across the Yenisei can be accepted as the alternative solution for this traffic problem.

**Ключевые слова:** транспортная инфраструктура; транспортные проблемы; пассажирский транспорт; дороги; кольцевая железная дорога; скоростной трамвай; безопасность.

**Keywords:** traffic infrastructure; traffic problems; passenger vehicle; roads; ring railroad; the high-speed tram; safety.

Существующая дорожная сеть города Красноярска, построенная еще в советское время, была рассчитана на гораздо меньшую транспортную нагрузку, чем сегодня. Постоянно возрастающее число автомобилей привело к множеству проблем в транспортной инфраструктуре города. По мнению экспертов, существующие транспортные проблемы в городе Красноярске можно решить только с помощью ряда мер, в числе которых — ремонт существующих дорог, строительство новых дорог, выделение специальных полос для общественного транспорта, строительство кольцевой железной дороги, внедрение скоростного трамвая и многие другие меры.

Общественный транспорт играет важную роль в социально-экономическом развитии. От развития городского общественного транспорта зависит качество жизни населения, поэтому нужно стремиться к повышению комфорта и безопасности пассажиров.

В последнее время в городе Красноярске быстрыми темпами развивается жилищное и бизнес — строительство. В 2012 году

Красноярск получил статус города — миллионника. Если город постоянно растет и развивается, то транспортная инфраструктура катастрофически отстает от темпов его развития. Поэтому, сегодня очень важно обратить внимание на такие сферы деятельности, как городской общественный транспорт, реконструкция дорог и др.

От работы городского пассажирского транспорта зависит возможность реализации градостроительного и социально-экономического потенциала города.

Большинство городов в мире сталкиваются со многими транспортными проблемами. Самой главной из них является проблема хронических заторов на дорогах. Транспортные проблемы, которые существуют в современных городах, прежде всего, наносят ущерб экономике, снижают мобильность населения. Заторы приводят к увеличению транспортных издержек. Если срочно не начать решать существующие проблемы, то в будущем ситуация на дорогах города будет осложняться, что приведет к снижению устойчивости функционирования города и он станет неудобен для жизни населения [1].

Правительством Красноярского края, Департаментом транспорта Красноярского края и Департаментом городского хозяйства разработана программа до 2020 года для повышения комфортности и безопасности пассажиров.

В Красноярске пассажирский транспорт общего пользования обеспечивает более 85 % трудовых и бытовых поездок населения в городском и пригородном сообщении и входит важнейшей составной частью в городскую инфраструктуру.

В Красноярске самым массовым пассажирским видом транспорта является автобус, доля которого от всех перевозок составляет 89 %, остальной объем перевозок пассажиров осуществляет электрический транспорт, примерно 11 %.

Доля электрического транспорта в г. Красноярске в последнее время постоянно снижается, для примера в 1999 году объем перевозок составлял 28 %, а уже в 2011 снизился до 11 % [3].

В связи с тем, что городской транспорт общественного пользования в Красноярске играет для жителей важную роль, то нужно постоянно производить модернизацию существующей транспортной инфраструктуры и искать другие решения существующих проблем. В Красноярске с каждым годом постоянно усиливаются существующие транспортные проблемы. Эксперты видят решение проблемы в строительстве четвертого моста через Енисей. Но нельзя решить проблемы с помощью только одного или двух проектов.

Спасением для города будет принятие мер состоящих из множества важных компонентов, таких как строительство новых и ремонт старых дорог, развитие электротранспорта, внедрение новых технологий, поиск альтернативных вариантов решения проблем. Но, внедряя эти радикальные меры для решения транспортных проблем, нужно не забывать и про менее радикальные изменения. Необходимо уделить особое внимание транспортной логистике общественного транспорта по городу.

В организации обеспечения инфраструктуры муниципалитета незаменимы логистические принципы, с помощью которых увеличивается эффективность функционирования транспорта в городах. Муниципальная экономика напрямую зависит от логистики: создание оптимального потока услуг улучшает условия жизни городских жителей и функционирование муниципальной экономики. В соответствии с логистической системой муниципалитет при минимизированных затратах сумеет обеспечить высокое качество обслуживания на пассажирском транспорте [4].

Рассмотрим некоторые проекты для города Красноярска, которые помогут в решение транспортных проблем и повысят комфортность и безопасность пассажиров.

Ремонт дорог — это один из главных факторов, определяющих безопасность и комфортность пассажирских перевозок. В последнее время наблюдается рост неудовлетворенности потребителей текущим состоянием автомобильных дорог, поэтому нужно обратить на этот фактор особое внимание. По официальным данным общая протяженность дорог Красноярска составляет 1053 км., из них, дорог, имеющих асфальтобетонное покрытие 837,1 км (79,5 %). При этом Красноярск является одним из лидеров среди крупных российских городов по автомобилизации. По оценкам экспертов средний показатель изношенности дорог в городе составляет примерно 81 % [5].

На протяжении последних лет в городе этой проблеме уделено большое значение, ведется постоянное отслеживание и анализ состояния дорожной сети. После оперативного анализа обнаруженной проблемы производится своевременный ремонт дорожного полотна или реконструкция дороги. Этот компонент, а именно, своевременный ремонт дорог является одним из самых важных на данный момент в городе Красноярске. Объем работ по этой проблеме громадный, но объем финансирования ограничен и это не позволяет выполнить все работы в полной мере.

Согласно долгосрочной целевой программе «Дороги Красноярья на 2012—2016 гг.» [2] в 2013 году было выделено:

- на ремонт и капитальный ремонт дорог 2018189 тыс. руб. (работы будут вестись на 83 объектах и будут сданы в эксплуатацию 306 км. дорог);

- на ремонт и капитальный ремонт искусственных сооружений выделено порядка 417 млн. руб. (работы будут вестись на 41 объекте).

На решение этой проблемы поступают достаточные средства, но все равно состояние городских дорог вызывают нарекания. Поэтому важно следить, именно, за качеством ремонта дорог и автомагистралей и о сроках их выполнения.

Одним из решений существующих транспортных проблем в городе могла бы стать кольцевая железная дорога. По её строительству существуют разные точки зрения, и до сих пор, нет четкого решения. Строительство кольцевой железной дороги дорогостоящий проект, но у него существует множество преимуществ, которые позволяют решить транспортные проблемы в г. Красноярске, а главное уменьшить интенсивность движения на дорогах города.

Первый этап этого проекта уже запущен в начале 2012 года, Красноярская железная дорога запустила внутригородскую электричку по маршруту Базаиха-Красноярск-Бугач. Пока маршрут функционирует в основном утром и вечером с интервалом движения от 15 до 30 минут. В дальнейшем протяженность этого маршрута будет расти и в конечном итоге он образует кольцевую железную дорогу. Разработанный маршрут кольцевой железной дороги состоит из станций: станция Бугач-Красноярск-«Красноярск-Восточный»-железнодорожный вокзал-станция Красноярск и в обратном направлении.

При реализации проекта строительства кольцевой железной дороги возникли проблемы, самая главная проблема помимо финансирования — это то, что некоторые платформы будут находиться далеко от жилых массивов. Оптимальное решение данной проблемы состоит в изменении части автобусных маршрутов.

Кольцевая железная дорога поможет уменьшить транспортную нагрузку на дорогах города. Большое преимущество электропоездов перед автобусами является то, что они не стоят в пробках.

Другим альтернативным решением транспортной проблемы является внедрение скоростного трамвая.

Скоростной трамвай имеет ряд важных преимуществ перед другими видами транспорта. Главное преимущество заключается в скорости, скоростной трамвай быстрее разгоняется и может долго



поддерживать высокую скорость движения. Большая провозная способность еще одно преимущество, трамвай способен перевозить до 20—24 тыс. пасс. Также этот вид транспорта отличается комфортностью и безопасностью. Во всем мире используются низкопольные трамваи, которые облегчают передвижение пассажиров с ограниченными физическими возможностями, пассажиров с колясками и детьми. Вагоны оборудуются кондиционерами и камерами слежения для безопасности. Для промышленного города, которым и является Красноярск важно следить за экологией города и поддерживать её на оптимальном уровне. В этом может помочь трамвайная сеть, так как трамвай является экологически чистым видом транспорта и работая на электроэнергии, он не загрязняет атмосферу выхлопами.

Этот проект уже давно разрабатывается и анализируется экспертами. И он может стать для города спасением от существующих транспортных проблем. Поэтому одним из самых востребованных проектов на Красноярском экономическом форуме — 2012 стал проект скоростного трамвая в Красноярске.

Все сроки проекта были обозначены на КЭФе-2012. Уже в 2014 году планируется начать строительство первой линии скоростного трамвая, всего проект насчитывает пять линий, последнюю из которых планируют построить до 2020 года. В основном маршруты трамваев будут соединять правый и левый берег г. Красноярска, что намного снизит транспортную нагрузку дорог. Планируемая стоимость проекта 16 млрд. руб., в том числе в неё входит покупка 50 скоростных трамваев.

Проект уже находится на стадии реализации, в 2014 году начнется проектирование трех линий: поселок Энергетиков — КрасТЭЦ, улица Матросова — горнолыжный комплекс «Бобровый Лог» — парк «Роев Ручей», КрасТЭЦ — железнодорожный вокзал. Следующим этапом будет проектирование линии «Микрорайон Солнечный — железнодорожный вокзал», который запланирован на 2015 год. Строительство линии «Микрорайон Ветлужанка — КрасТЭЦ» запланировано на 2016—2020 годы [3].

Строительство четвертого моста через р. Енисей является самым масштабным и важным событием для города Красноярска последних лет. В Красноярске 27 октября 2011 года официально начато строительство 4-го автодорожного моста через реку Енисей.

С помощью создания дополнительной транспортной переправы можно будет сократить пробег автотранспорта и снизить расходы пользователей улично-дорожной сети. Важность данного проекта

заключается в снижении интенсивности движения и сокращения пробок на дорогах.

Строительство еще одного моста соединяющего правый и левый берег города позволит сильно снизить транспортную нагрузку дорог и тем самым уменьшить заторы. Мост будет представлять собой конструкцию длиной около 1200 метров с 5-полосным движением транспортных средств. Планируемая стоимость проекта составляет около 18 млрд. руб., строительство самого моста обойдется в 9 млрд. руб. Сдача объекта назначена на 2014 год.

От этого проекта ожидают кардинальные изменения в лучшую сторону в транспортной ситуации города, а именно, снижение интенсивности движения и заторов на дорогах, урегулирование транспортного сообщения между правым и левым берегами, улучшение экологической ситуации в городе из-за загазованности, уменьшение числа аварийных ситуаций на дорогах.

Следует подчеркнуть, что повышению эффективности работы общественного транспорта и всей автотранспортной отрасли способствует довольно активное внедрение и использование информационных систем и технологий. Этому в немалой степени способствует реализация Федеральной целевой программы «Глобальная навигационная система».

Без инновационных разработок и современных технологий невозможно дальнейшее развитие транспортной отрасли. Научные разработки в сфере транспорта, в первую очередь, направлены на удовлетворение пассажиров.

Разработки в сфере автоматизированных систем управления для многих развитых стран мира и в России сейчас являются самими актуальными. В Красноярске ведется совершенствование диспетчерского управления наземным пассажирским транспортом, для этого производят интеграцию информационной системы «Электронная карта города» с Автоматизированной навигационной системой диспетчерского управления пассажирским транспортом (АНСДУ-ПТ).

Это позволит жителю города в любой момент времени узнать нужную информацию о маршрутной сети города, о действующем расписании пассажирского транспорта. С помощью системы АНСДУ-ПТ житель города Красноярска получает конкретную и достоверную информацию о схеме движения своего маршрута и времени его прибытия на конкретную остановку [3].

Установка системы обеспечения безопасности в салонах подвижного состава пассажирского транспорта общего пользования (видеонаблюдение, тревожные кнопки и пр.), позволяет

контролировать выполнение водителем правил дорожного движения, а также посадки и высадки пассажиров.

Еще одним важным аспектом, которому необходимо уделять пристальное внимание является обеспечение доступности общественного транспорта.

В целях выполнения государственной программы «Доступная среда» при формировании заявок на получение субсидий предусматривается приобретение за счет этих средств автобусов и троллейбусов в низкопольном исполнении, а также оснащенных специальными устройствами для перевозки инвалидов колясочников. Эти меры повысят уровень доступности пассажирского транспорта для маломобильных граждан [6].

Решения существующих транспортных проблем в г. Красноярске представляет собой длительный процесс, который потребует больших усилий со стороны многих участников городского и дорожного строительства. На сегодняшний момент существует множество путей решения транспортных проблем в г. Красноярске. Для города важно иметь хорошо продуманную и четкую программу реализации всех этих мероприятий.

При реализации выше перечисленных мероприятий будут созданы благоприятные условия для решения транспортных проблем, что положительно скажется на экономике, дорожно-транспортной обстановке, экологической ситуации и здоровье граждан.

### **Список литературы:**

1. Вукан Р. Вучи /Транспорт в городах, удобных для жизни/ Территория будущего/ Университетская библиотека Александра Погорельского/ 2011. — 576 с.
2. Долгосрочная целевая программа «Дороги Красноярья на 2012—16 гг.». Официальный сайт Управления автомобильных дорог по Красноярскому краю/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://krudor.ru>.
3. Концепция развития пассажирского транспорта общего пользования в г. Красноярске на 2011—2015 годы с перспективой до 2020 года.
4. Логистика: общественный пассажирский транспорт/ Под общ. ред. Л.Б. Миротина. М.: Издательство «Экзамен», 2003. — 224 с.
5. Официальный сайт администрации г. Красноярска/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.admkrsk.ru>.
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 17 марта 2011 г. № 175 «О государственной программе Российской Федерации «Доступная среда» на 2011—2015 годы».

## СЕКЦИЯ 14.

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

#### АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ СИСТЕМ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В СТРАНАХ ЕВРОПЫ И РОССИИ

***Казакова Наталия Васильевна***

*профессор, д-р экон. наук кафедры «Экономика, менеджмент  
и организация производства» ФГБОУ ВПО  
Рязанский государственный радиотехнический университет,  
РФ, г. Рязань*

***Горюнов Михаил Евгеньевич***

*магистрант кафедры «Экономика, менеджмент и организация  
производства» ФГБОУ ВПО Рязанский государственный  
радиотехнический университет, РФ, г. Рязань  
E-mail: [brazel@gmail.com](mailto:brazel@gmail.com)*

#### THE ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC MODELS FOR MANDATORY HEALTH INSURANCE SYSTEMS IN EUROPE AND RUSSIA

***Kazakova Natalia***

*professor, doctor of economic Sciences.  
The Department of Economy, Management and Industrial  
Engineering, Ryazan State Radio Engineering University,  
Russia, Ryazan*

***Goryunov Mikhail***

*master's degree student. The Department of Economy, Management  
and Industrial Engineering, Ryazan State Radio Engineering University,  
Russia, Ryazan*

## АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу классических социально-экономических моделей систем обязательного медицинского страхования в контексте формирования ориентированной на пациента экономической модели медицинского страхования.

## ABSTRACT

The analysis of classical socio-economic models for mandatory health insurance systems in the framework of building patient-oriented health insurance economic model is considered in this paper (или in this article).

**Ключевые слова:** обязательное медицинское страхование; социально-экономические модели ОМС; формирование экономической модели медицинского страхования.

**Key words:** mandatory health insurance; socio-economic models of mandatory health insurance; the building of health insurance economic model.

Множество общепризнанных классификаций моделей систем здравоохранения сводятся к трем классическим моделям:

- Модель Бисмарка (немецкая, континентальная),
- Модель Бевериджа (английская),
- Модель Семашко (советская).

Немецкая модель — исторически первая, была предложена канцлером Бисмарком в 1881 году. В пятидесятые годы XX века получила распространение во многих странах Европы. Эта модель предусматривала законодательное требование для граждан и работодателей по отчислению доли дохода на медицинскую страховку. При этом для производителей медицинских услуг выдвигалось требование по обеспечению населения медицинской помощью в рамках программ обязательного медицинского страхования. Т. е. предусматривалась посредническая роль страховых организаций. Модель предусматривает возможность выбора фондов медицинского страхования пациентом и работодателям, а также наличие конкуренции между фондами.

Модель Бевериджа возникла в Англии в 1911 году. Оплата работы врачей зависела от количества обслуживаемых им пациентов. Провозглашенный принцип оплаты — деньги следуют за пациентом. Т. е. пациент мог сам выбирать врача, а сумма гонорара зависела от числа пациентов, их пола, возраста и социального статуса. Оплата включала и средства для стационарного лечения, таким образом

возникал механизм предупреждения необоснованной госпитализации и стимулирования упреждающей профилактики заболеваний.

В период после второй мировой войны системы, основанные на моделях Бевериджа и Бисмарка были доработаны и легли в основу систем здравоохранения многих европейских стран.

Реконструированная систем Бевериджа, основана на всеобщем бесплатном здравоохранении. Беверидж рассчитывал, что бесплатная государственная медицина позволит лучше лечить пациентов и приведет к снижению расходов на здравоохранение. Этот расчет, по сути, не оправдался: расходы наоборот увеличились в несколько раз. Характеристикой данной модели является то, что государство непосредственно координирует все взаимоотношения и само обеспечивает производство медицинских услуг всему населению. Государственное регулирование, детальное планирование расходов и услуг, прямое управление исключают возможность использования ряда рыночных принципов, характерных для негосударственных моделей.

Модель Семашко, советская модель здравоохранения, в свое время считалась передовой. Она была построена как централизованная многоуровневая система медицинской помощи с дифференцированной иерархической структурой поставщиков медицинских услуг, где каждый уровень соответствовал тяжести заболевания (районные, центральные районные, городские, областные и федеральные больницы), которые были объединены системой направления больных для оказания специализированной помощи. Центральное место в этой модели отводилось участковому врачу, который отвечал за предоставление и координацию медицинской помощи населению на закрепленном за ним участке.

Эта модель позволяла интегрировать деятельность других медицинских служб и была очень эффективной с экономической точки зрения: не требовала больших затрат, медико-санитарные услуги могли быть доступны для всех и предоставлялись бесплатно. Модель получила позитивные оценки экспертов других стран, изучавших опыт советской модели. Всемирная организация здравоохранения в свое время рекомендовала использовать отдельные ее элементы. Модель работала относительно хорошо до семидесятых годов двадцатого века, когда стали доступны новые медицинские технологии и люди начали требовать улучшения качества предоставляемой помощи.

В Советском Союзе развитие медицины носило экстенсивный характер. Приоритетным считалось увеличение количества врачей, медсестер и больничных коек. Такая гонка за количество больничных коек и врачей в ущерб инвестициям в методы диагностики и лечения

стала одной из причин социального и экономического кризиса советской системы здравоохранения.

В виду актуальности совершенствования российской системы обязательного медицинского страхования (ОМС), предлагается рассмотреть зарубежный опыт в действующих системах организации медицинского страхования других стран. Рассмотрим системы организации медицинского страхования в странах Европейского союза. Анализ структур таких систем, их преимуществ и недостатков, в практическом плане полезен при выработке предложений для реформирования отечественной системы медицинского страхования.

В составе систем финансирования здравоохранения стран Европейского союза, с точки зрения организационно-финансовых особенностей, можно выделить две модели. В чистом виде ни в одном из государств ЕС эти модели не представлены, что связано с происходящими изменениями в действующих системах медицинского страхования с течением времени.

- Модель, основанную на социальном страховании.
- Модель национального здравоохранения (бюджетная)

Модель, основанная на социальном страховании распространена в Австрии, Бельгии, Германии, Люксембурге, Нидерландах, Франции. В ее основе существование фондов, совместно управляемых наемными работниками и предпринимателями. Медицинское страхование обычно является обязательным для всех работающих по найму. В большинстве указанных стран обязательным медицинским страхованием охвачена большая часть населения, как правило свыше 90 %. Размер страховых взносов рассчитывается на основе заработной платы и доходов. При этом реализуется социальная функция перераспределения средств от части населения, имеющий более высокий доход к менее обеспеченной. Размер взносов, как правило, рассчитывается исходя из размеров заработной платы. В странах Европы часть взносов оплачивается работодателем, а другая— наемным работником. Средства накапливаются в неправительственных фондах, выполняющих роль посредника между поставщиками медицинских услуг и застрахованными (таблица 1). Ставки взносов варьируются в зависимости от стран и фондов. В среднем составляют от 6,4 до 13,6 % [1, с. 30]. Управление осуществляется представителями застрахованных и страховщиками. Данную модель отличает децентрализованное финансирование.

Преимущества модели:

- Целевой и адресный характер
- Меньшая зависимость от политической обстановки

- Застрахованные и страховщики имеют возможность осуществлять контроль за качеством услуг и использованием страховых средств
- Значительная часть страховых поступлений остается на местах
- Возможность большего привлечения средств заинтересованных работников и предприятий.

Недостатки:

- Удорожание услуг в виду отсутствия бюджетных ограничений
- Возможные угрозы финансовой жизнеспособности модели, в случае экономических и демографических потрясений.

Стоимость страховой модели в процентах к ВВП как правило выше, чем у бюджетной.

Модель национального здравоохранения (бюджетная) представлена, например, в таких странах, как Великобритания, Дания, Италия, Швеция. Характеристики систем ОМС некоторых стран приведены в таблице 1 [3, с. 37].

Основные черты:

- всеобщий охват населения услугами здравоохранения
- финансирование из налоговых поступлений
- контроль со стороны парламента
- управление правительственными органами
- возможность сдерживания государством расходов с помощью макроэкономических методов

В качестве единого страховщика в таких системах, как правило, выступает государство. В рамках этой модели возможны два варианта финансирования здравоохранения: либо путем создания государственных фондов, ресурсы которых используются для финансирования медицинских учреждений, либо с помощью прямого финансирования медучреждений.

В большинстве стран с национальными системами здравоохранения определение политики в области здравоохранения входит в задачи министерства здравоохранения. В таких системах здравоохранения функции центрального правительства и местных органов самоуправления четко разграничены. Основной принцип разделения заключается в том, что приоритеты и направления развития определяются центральными органами, а организация и планирование деятельности медицинских учреждений на местах осуществляется местными органами власти.

Важной характеристикой бюджетных систем организации здравоохранения является равенство доступа к медицинским услугам



всех граждан страны, что является наиболее значимой социальной особенностью этой модели.

Бюджетная модель здравоохранения, в отличие от страховых, характеризуется достаточно низким уровнем административных издержек. Государство располагает большими возможностями по контролю расходов на медицинское обслуживание с помощью макроэкономических методов. По этим причинам бюджетная модель обходится обществу дешевле, чем страховая. К недостаткам модели можно отнести:

- политические риски, проявляющиеся колебания доли финансирования здравоохранения в зависимости от политических приоритетов.

- Склонность к монополизму
- Риск снижения качества медицинских услуг из-за отсутствия возможности осуществления контроля со стороны потребителей услуг

- Риск увеличения статей расхода без адекватного улучшения качества услуг

- Возможный рост дефицита медицинских услуг, проявляющийся в увеличении срока ожидания оказания услуги.

- Излишняя бюрократизация, вследствие управления госорганами и госслужащими.

Практическая направленность анализа описанных моделей заключается в возможности оценить преимущества и недостатки действующих в конкретных странах моделей с целью использования накопленного опыта в реформировании отечественной системы обязательного медицинского страхования.

Таблица 1.

## Отдельные характеристики систем обязательного медицинского страхования

	Австрия	Бельгия	Франция	Германия	Нидерланды	Люксембург	Россия
Охват медицинским страхованием, %	98	99—100	100	88	ОМС- 100/ ОМС для низкооплачиваемых работников — 64	97—99	98,7
Ставка взноса, %	Зависит от профессии (6,4—9,1)	7,4	13,6	14,1	10,3/8,1	5,1	5,1
Распределение платежей между работодателем и работником	Зависит от профессии	52:48	94:6	50:50	0:100 / 80:20 для моряков 50/50	50:50	100:0
Определение размера страховых взносов	Правительство	Правительство	Правительство	Страховые медицинские фонды	Медицинские фонды	Объединение страховых медицинских фондов	Правительство

### **Список литературы:**

1. Антропов В.В. Социальная защита в странах Европейского союза. М.: Экономика, 2006. — 271 с.
2. Фролова Т.Н. Система медицинского страхования в РФ // «Бизнес в законе» 2011 № 4.
3. Social health insurance systems in western Europe. Edited by Saltman R.B., Busse R., Figueras J. // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [www.who.int/health\\_financing/documents/shi\\_w\\_europe.pdf](http://www.who.int/health_financing/documents/shi_w_europe.pdf) (дата обращения 27.02.2014).

Научное издание

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

Сборник статей по материалам  
XXXVII международной научно-практической конференции

№ 5 (37)  
Май 2014 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 13.05.14. Формат бумаги 60x84/16.  
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.  
Усл. печ. л. 14,25. 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