

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ, ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ И МИРЕ

**Материалы IV международной
научно-практической конференции**

Прага, Чешская республика
27 декабря 2013 года

Прага
2014

Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы IV международной научно-практической конференции (27 декабря 2013 года). – Отв. редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s.r.o., 2014. – 187 с.

ISBN 978–80–905519–7–8

Содержание сборника составляют научные статьи ученых России и других стран. В статьях излагается теория, методология и практика научных исследований в области экономики, организации и управления.

Для специалистов-практиков, научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

*Ответственный редактор:
Уварина Н.В.
доктор педагогических наук,
профессор*

© Издательство WORLD PRESS s.r.o.
© URAL Intellect s.r.o.
© ООО «АСП»

Уважаемые коллеги!

Благодарим всех участников за активный вклад в дело развития научных исследований.

В настоящее время мы продолжаем расширять наше сотрудничество с рядом издательств и творческих коллективов в странах Европы.

Как и всегда мы будем оперативно информировать наших постоянных и потенциальных участников и их коллег о планируемых мероприятиях.

Мы предлагаем нашим новым и постоянным авторам продолжить сотрудничество в области опубликования индивидуальных и коллективных монографий в Чешской Республике и всегда готовы к обсуждению новых идей и перспектив.

Оргкомитет выражает благодарность всем коллегам, приславшим свои отзывы о нашей работе.

Желаем всем новых научных свершений и дальнейших творческих успехов!

Оргкомитет конференции

МАРКЕТИНГ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: СТРАНОВОЙ БРЕНД

THE MARKETING OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: COUNTRY BRAND

Key words: brand, image, country, breadstuffs, flour, marketing, export, goods.

У каждого государства есть свои особенности, которые порой заметны только жителям других стран. Это бренды, которые создают имидж страны. Позитивный имидж формирует успешный бренд. Имиджи служат важным инструментом управления общественными настроениями, так как массовое общественное сознание закрепляет за имиджем статус «реально существующего». Таким образом, страновой бренд и имидж в настоящее время становятся реальными и важными ресурсами национального развития. Поэтому создание сильного странового бренда Казахстана способно укрепить его экономическое развитие, обеспечить дальнейшее продвижение и позитивное восприятие нашей страны в мире. Казахстан имеет огромный культурный, экономический, национальный потенциал для построения своего оригинального бренда, что придаёт Казахстану положительный образ на мировой арене и может стать основанием формирования бренда страны. Перспективы формирования странового брендинга Казахстана имеют достаточно благоприятные условия.

На сегодняшний день по подборке журнала «Власть» следующие бренды являются визитной карточкой Казахстана: нефть, Байконур, Н. Назарбаев, Председательство Казахстана в ОБСЕ и саммит ОБСЕ в Астане, Велокоманда «ProTeamAstana», Невада-Семипалатинск, Борат, Съезд лидеров мировых и традиционных религий, Азиада, Команда КВН. А по анализом журнала «Forbes» самым популярным брендом Казахстана остается торговая марка Helios которая длительное время работает на рынке топлива и энергетики. На второй позиции – «Рахат», который занимается производством кондитерской продукции. Завершает тройку самых популярных брендов крупнейшая телекоммуникационная компания страны «Казахтелеком», имеющая статус национального оператора связи.

В структуре казахстанского экспорта брендами являются нефть и нефтепродукты, цветные металлы, чёрные металлы, руды, зерновые культуры. Сельское хозяйство является важным сектором экономики Казахстана. Экспорт зерна, наряду с экспортом нефти, является одной из основных статей, формирующих бюджет Казахстана. За счет развития отрасли производства биотоплива и с увеличением численности населения земли, потребность в зерновой продукции

ежегодно возрастает, что влечет за собой увеличение объемов производства и экспорта зерна.

На наш взгляд, делается правильный акцент именно на продвижение брендов продовольственного сектора, так как Казахстан – страна с огромным аграрным потенциалом. Огромным плюсом казахстанских товаров является их экологичность и безопасность, т.к. они не содержат ГМО. На этом и должно строиться позиционирование отечественных товаров при продвижении на внешних рынках. Однако, на сегодняшний день доля продовольственного сектора в структуре казахстанского экспорта составляет только 3,5%. Хотелось бы надеяться, что реализация программы «Агробизнес-2020», нацеленной на повышение конкурентоспособности отечественного сельского хозяйства, аграрной науки и бизнеса, послужит хорошей платформой для формирования и развития отечественных продовольственных брендов.

Объем экспорта казахстанского зерна 2013 году с учетом муки увеличился на 60 процентов и составил 7,8 миллиона тонн. Это позволило нам войти в десятку ведущих поставщиков пшеницы на мировой арене, а по экспорту муки занять лидирующую позицию в мире. Стабильный урожай и высококачественные характеристики казахстанской пшеницы способствуют позиционированию Казахстана в качестве одного из ведущих мировых экспортеров зерна и муки. Наше зерно покупают более семидесяти стран мира. Благодаря импорту казахстанского зерна и муки в ряде стран Центральной Азии, Закавказья решается проблема обеспечения продовольственной безопасности. Зерновая отрасль остается одной из стратегических отраслей экономики Казахстана. Поэтому очень важно, чтобы в экспорте Казахстана были не только пшеница, мука и другие зерна, но и их обработанный вид. Например: макароны, кондитерские изделия из муки. Это даст нам намного больше прибыли, чем просто зерно. Например, компания «Султан Маркетинг», который будет брендом нашей страны в зерновой отрасли. Так как компания уже осуществляет экспорт в других странах и у компании есть все условия чтобы производить качественный товар.

Изделия из войлока становятся визитной карточкой и брендом Казахстана. Все чаще на улицах можно увидеть модниц, украшающих свой образ войлочными штучками. Из этого мягкого материала создают цветы, аксессуары, одежду и предметы интерьера.

При упоминании «Toyota» мы можем не задумываясь ответить «Япония». Так должно быть и на наши товары в других странах. Они должны стать основной прибылью и визитными карточками Казахстана. Что мы для этого должны сделать? Государство должно помочь компаниям экспортировать свои товары в Европу, Азию и т.д. Для этого существует три основных инструмента: 1) информационно-аналитическая поддержка; 2) сервисная поддержка; 3) финансовая поддержка. И наконец, хороший бренд может стать фишкой для привлечения туристов в страну. Выработав эффективные механизмы продвижения брендов,

актуализировав национальные товарные бренды, государство сможет решать глобальные задачи, в том числе по укреплению своего позитивного имиджа.

Атавина М.В.

*Сибирский государственный аэрокосмический университет
им. академика М.Ф. Решетнева, Красноярск*

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И АНАЛИЗ МАТРИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

STAGES OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE AND ANALYSIS OF PRESENT MATRIX MODELS OF STRATEGICAL PLANNING

Key words: stages of development of innovative activity of the enterprise, matrix models of strategic planning, conditions of financial crisis and strong competition.

В статье рассматриваются этапы развития инновационной деятельности предприятия и матричные модели стратегического планирования, которые помогут предприятию выжить в условиях финансового кризиса и жесточайшей конкурентности.

В сегодняшнем мире темпы изменения экономических условий настолько высоки, что стратегическое планирование инновационной деятельности наукоемких предприятий является единственным способом прогнозирования и успешной работы в будущем. Имея грамотно составленный стратегический план развития инновационной деятельности, предприятие может правильно и грамотно принимать управленческие решения.

Стратегическое планирование является важнейшим аспектом всей предпринимательской деятельности. Предприятие, не умеющее планировать свою деятельность или не видящее в этом необходимости, само становится средством достижения чужих целей и объектом планирования. Данное утверждение ни в коей мере не означает, что планирование является основным решением всех возникающих проблем, однако можно утверждать о том, что серьезный подход к планированию создаст основу для устойчивой и эффективной работы предприятия [1].

Сложившееся ситуация в экономике России, показала довольно несерьезное отношение предприятий к стратегическому планированию. В предпринимательской среде сложилось утверждение о том, что стратегическое планирование не имеет смысла. Все это приводит к непониманию важности стратегического планирования, его сути и целей, а также неадекватной оценкой экономиче-

ских реалий современной России. Зачастую современные управленцы путают стратегическое планирование с традиционным, которое рассчитано на полную определенность.

Суть стратегического планирования – это успех предпринимательской деятельности, связан с осмыслением собственных целей, четким видением перспектив дальнейшего развития и путей достижения этих целей. Налаживание системы текущего планирования является необходимым условием ритмичной работы предприятия. До недавних пор проблема стратегического планирования вызывала лишь интерес, но сегодня оно превратилось в вопрос выживания предприятий [2].

Каждый вид деятельности предприятия анализируется отдельно для того, чтобы определить стадию развития вида деятельности и его конкурентное положение внутри нее. На первом этапе проводится первичный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Для этой цели выбираются 3 матрицы. Матрица SWOT – метод оценки сильных и слабых сторон предприятия. Матрица МСС – метод анализа соответствия целей предприятия и его основных возможностей. Матрица вектора экономического развития предприятия это таблица, в которой представлены основные показатели предприятия в цифрах.

Вторым этапом является анализ рынка и отрасли, на которых функционирует предприятие, а также отрасль в целом. Основным в подгруппе «Рынок» являются матрица BCG, которая позволяет исследовать зависимость темпов роста и доли рынка, и матрица GE – это анализ сравнительной привлекательности рынка и конкурентоспособности в отрасли и имеющая две разновидности: вариант Дэйа и вариант Мониенсона. Подгруппа «Отрасль» также содержит матрицы, которые имеют отраслевое окружение, закономерности развития отрасли. Главной в данной подгруппе является матрица Shell/DPM, исследующая зависимость отраслевой привлекательности и конкурентности [3].

Третьим этапом стратегического планирования является анализ качества и анализ дифференциации. В группе «Дифференциация» расположены 3 матрицы. Матрица «Улучшение конкурентной позиции» выявляет закономерности и зависимость дифференциации от охвата рынка. Матрица «Дифференциация – относительная эффективность затрат» выявляет зависимость относительной эффективности затрат на данном рынке от дифференциации.

Матрица «Производительность – инновации/дифференциации» показывает зависимость между производительностью данной бизнес – единицы и внедрением инноваций.

Объект исследования группы «Анализ качества» – является выявление факторов и закономерностей, влияющих на качество производимой продукции. Группа может состоять из 2 матриц. Это Матрица «Стратегии установления цен», которая позиционирует продукты в зависимости от качества и цены. Мат-

рица «качество – ресурсоемкость» позволяет определить соотношение качества произведенного продукта и ресурсов, на него потраченных.

В предложенной схеме стратегического планирования все взаимосвязано, но необходимо учитывать выводы, полученные из каждой матрицы в каждой группе. После проведения анализа в первой группе проводится последовательный анализ в следующей группе. Проведение стратегических изменений в предприятии – очень важная задача. Трудности ее решения связаны с тем, что всякое изменение встречает сопротивление, которое не всегда удается преодолеть тем, кто осуществляет изменения.

Матричные методы играют очень важную роль в стратегическом планировании. Матричный метод очень удобен и именно это и характеризует его распространенность. Использование только матричных методов не является достаточным, так как матрицы позволяют исследовать стратегическое планирование отдельных сторон и не показывают полной картины, но в соединении с другими методами, матричный подход позволяет наглядно увидеть закономерности в процессах, происходящих на предприятии, и сделать правильные выводы [4].

Стратегическое прогнозирование и планирование в России в течение последних лет претерпели коренные изменения. Период плановой экономики сменился сломом традиционных систем прогнозирования и планирования, фактически отказом от них. Стратегическое планирование инновационной деятельности предприятия позволяет уменьшить влияние факторов неопределенности и изменчивости внешней среды функционирования инновационного предприятия.

Литература

1. Трифонов Ю.В., Малыженков П.В., Ананьев Ф.Ю. Прогнозирование и планирование в экономических системах: Монография / под редакцией Ю.В. Трифонова. – Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2004.
2. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования. – М.: Изд-во «Финпресс», 2011.
3. Gleich, R.; Kopp J. Ansätze zur Neugestaltung der Planung and Budgetierung // Controlling 13, 2001. 8/9. S. 429–436.
4. Slack N. The Importance – Performance Matrix as a Determinant of Improvement Priority. – Warwick Business School, UK, 1994.

МАРКЕТИНГ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН КАК ЭЛЕМЕНТА СТРАНОВОГО БРЕНДА

MARKETING STRUCTURE OF EXPORT OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN AS THE COUNTRY BRAND

Key words: country brand, exports, trade balance, competitive, the demand.

Роль экспорта в глобальной среде исходит от места этого показателя в определении места страны в мировом сообществе, ведь экспорт и импорт являются двумя ключевыми понятиями, характеризующими не только международное движение товаров [1, с. 31], но и услуг, капитала. Более того, страновой бренд – это общее восприятие страны гражданами, охватывающее, прежде всего, экспортируемые страной торговые марки [2].

Более показательным для определения положительности торгового баланса является структура экспорта и импорта. По данным Агентства Республики Казахстан по статистике за 2012 год в экспортной продукции Казахстана на долю минеральных продуктов приходилось 77,9%, в том числе на топливно-энергетические товары – 74%. На металлы и изделия из них приходилось 9,7%, на продукцию химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы) – 4,4%. В мире же преобладают машины и оборудование – 27,8%, различные виды энергии – 26,4%. Эти данные свидетельствуют о том, что не преодолен сырьевой статус республики на мировом рынке.

В карте МВФ степень зависимости стран мира от экспорта сырья показывает долю экспорта сырья в ВВП. По ней Казахстан относится к странам, в которых этот показатель составил по данным 2011 года от 15 до 25% [3]. Заметим, что в России он составил от 10 до 15%, что при разнице с казахстанской долей экспорта сырья в ВВП свидетельствует о правильности курса в «Стратегии «Казахстан 2050» на то, чтобы «использовать ресурсы как важное стратегическое преимущество Казахстана для обеспечения экономического роста, масштабных внешнеполитических и внешнеэкономических договоренностей» [4, с. 249].

Определение для включения в конкурентоспособность экспорта естественных конкурентных преимуществ Казахстана показывает, что в товарном виде, это, прежде всего, топливо – энергетические ресурсы и больше всего – нефть. По сравнению с 1995 годом, когда металлические руды составляли 44% экспорта Казахстана, эта доля существенно снизилась с изделиями из них в 4,5 раза. Таким образом, основной экспортный товар РК – это топливо – энергетические ресурсы.

В 2012 году переработка нефти в мире достигла 89,9 млн. барр./сутки, что на 2,3 млн. барр./сутки превысило аналогичный показатель предыдущего года. Это свидетельствует о настоящей востребованности нефти на мировых рынках, как основного экспортного товара Казахстана.

Состояние экономики в 2012 году характеризовалось положительным трендом мировых цен на энергоносители. Условная стоимость одной тонны экспортированной казахстанской нефти также стабильно повышалась и за 2012 год по сравнению с прошлым годом увеличилась на 4,5%. Несмотря на положительную динамику цен, на нефть, доля сырья в общем объеме экспорта сократилась с 74,5% до 72,4%. Экспорт угля по сравнению с 2011 г. снизился с 1 162,9 до 967,1 млн. долл. США, при этом в физическом выражении объемы экспорта данного продукта увеличились на 7,5%. Снижение физического объема экспорта нефти и низкая экспортная цена на казахстанский уголь повлияли на динамику развития сырьевого экспорта. В результате доля обработанной продукции в общем объеме экспорта РК составила 27,6%.

Положительным в диверсификации экспорта РК является рост доли обработанных товаров, который в 2012 г составил свыше \$25, 5 млрд., впервые достигнув такого объема. С 2011г. увеличился экспорт следующих товаров:

- проволока алюминиевая в 3 раза в Украину, Узбекистан;
- трансформаторы более чем в 2 раза в РФ, Узбекистан, Украина;
- макаронных изделий на 56% в Россию, Туркменистан, Кыргызстан
- мука на 10% в Узбекистан, Афганистан
- подшипники на 6,1% в РФ, Беларусь.

Динамика обработанного экспорта имеет положительную тенденцию. В частности, в 2012 году по сравнению с 2011 годом обработанный экспорт РК вырос на 14%, в 2011 г по сравнению с 2010 годом – на 35%. В структуре обработанного экспорта традиционно значительную долю занимают товары промежуточного потребления: металлы, прокат, различные нефтепродукты и минеральные ресурсы в полуобработанном виде. Конкретные основные товары экспорта промежуточных товаров представлены в табл. 1.

Таблица 1

Динамика экспорта отдельных промежуточных товаров за 2010–2012 гг.

Наименование	Экспорт (млн. долл. США)			Прирост 2012 к 2011
	2010	2011	2012	
мука пшеничная или пшенично-ржаная	537,1	551,2	606,9	10,1%
фосфор желтый ("белый")	108,4	152,5	185,1	21,4%
проволока из рафинированной меди	150,6	209,7	114,8	-45,2%
подшипники с цилиндрическими роликами	58,3	78,0	105,2	34,9%
трифосфат натрия	39,9	87,8	67,3	-23,4%
полипропилен	16,0	37,0	58,1	56,9%

Примечательным в динамике экспорта РК является рост экспорта потребительских товаров, который за 2012 год составил 3 864,2 млн. долл. США, что на 28,5% превышает показатели 2011 года. При этом основное увеличение экспорта произошло за счет увеличения объемов экспорта минеральных и агропродовольственных товаров (табл. 2).

Таблица 2

Динамика экспорта отдельных потребительских товаров РК

Экспорт (млн. долл. США)				Прирост 2012 к 2011
Наименование	2010	2011	2012	
сигареты из табака или его заменителей	34,3	44,4	79,2	78,3%
мыло поверхностно-активные вещества, моющие средства	14,7	20,3	31,5	55,6%
шоколад и прочие готовые продукты, содержащие какао	14,3	26,0	32,8	26,1%
кондитерские изделия из сахара, не содержащие какао	16,6	23,3	25,2	8,5%
фармацевтическая продукция	17,4	17,6	21,7	22,9%
макаронные изделия	10,4	11,2	17,6	56,1%
экстракт солодовый	8,8	12,1	16,0	32,4%

Анализ географической структуры экспорта показывает, что наибольшая доля экспорта РК (50,2%) направляется в страны ЕС. В Китай экспортируется 17,9% всего экспорта РК. Экспортная доля, поставляемая в страны Таможенного союза, составила 7,4%. В страны остального мира направляется доля экспорта, равная 18,2% (табл. 3). Признание наших товаров ЕС способствует положительному имиджу Казахстана и нахождение на европейских рынках позволяет ориентироваться на качество товаров, реализуемых на них, а также приблизиться к технологиям, используемым в развитых странах.

Таблица 3

Региональная структура экспорта РК за 2010–2012 гг., млн. долл. США

	2010	2011	2012	Удельный вес 2012 г.
Экспорт РК	59 833,19	87 603,06	92 285,61	100%
ЕС	30 782,33	42 729,50	46 338,54	50,2%
Китай	10 122,07	16 291,51	16 484,41	17,9%
ТС	5 637,15	7 103,30	6 837,79	7,4%
Страны СНГ, без ТС	2 989,10	5 195,89	5 827,98	6,3%
Остальные страны мира	10 302,54	16 282,85	16 796,90	18,2%

Источник: KAZNEX INVEST на основе данных таможенной статистики КТК МФ РК и АПКС «Анализ состояния внешней торговли РК за 2012 год» – Астана, 2013 г. [5, с. 9].

Экспорт обработанной продукции в страны Таможенного Союза (ТС) в 2012 году составил \$ 4 млрд., что на 23,8% больше, чем в 2011 году. В целом, экс-

порт Казахстана в страны ТС превысил докризисный пиковый показатель 2008 года, а в сравнении с 2009 годом вырос почти вдвое.

Вместе с тем, в 2012 году экспорт Казахстана в страны ТС снизился на 9,1% по сравнению с 2011 годом и составил \$6,9 млрд. Данное снижение вызывает в обществе определенные вопросы. По данным KAZNEX INVEST, снижение общего объема произошло за счет уменьшения поставок минеральных сырьевых товаров – уголь, руды и концентраты в стоимостном объеме. Что касается экспорта обработанной продукции, то экспорт промежуточных товаров в 2012 году составил \$ 3,4 млрд., увеличившись по сравнению с 2011 годом на 16,7%. Среди товаров этой категории наибольшее увеличение объемов экспорта наблюдается по медным катодам – с \$ 332 млн. до \$ 609 млн., белой жести с \$ 102 млн. до \$ 186 млн., подшипникам с \$ 106 млн. до \$ 117 млн.

Объем экспорта средств производства составил \$479,4 млн. (рост в 2,6 раза). В качестве примера можно выделить железнодорожные локомотивы сборочного производства с «General Electric», экспорт которых увеличился по сравнению с 2011 годом в 4 раза – с \$5,5 до \$ 21,2 млн. Это привело к тому, что доля машин, оборудования, транспортных средств, приборов и аппаратов в экспорте РК в страны СНГ возросла до 7,4% по сравнению с 1,5% по всем странам.

Тенденция увеличения объемов экспорта обработанных товаров в страны ТС за весь период его существования сохраняется, и его темпы превышают динамику роста поставок обработанной продукции из Казахстана в мир. Увеличение в сравнении с показателями 2011 года составило: в страны ТС – 23,8%, в мир – 10%. Кроме того, показатель темпа экспорта (23,8%) опережает динамику импорта из стран ТС (1,6%) [6].

В страны мира, не относящиеся к СНГ, Казахстан в основном экспортирует минеральные продукты на долю которых приходилось в 2012 г. 82,1%, в том числе на топливно-энергетические товары – 80,2%, что свидетельствует о том, что страновой бренд РК по производителям экспортных товаров в преобладающем объеме определяется нефтяными компаниями страны. На следующей позиции экспорта этого направления металлы и изделия из них с удельным весом 8,6%. На третьей позиции по экспорту в страны вне СНГ расположилась продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы) (3,5%).

Постиндустриализация, как тенденция диверсификации экспортной деятельности страны характерна и для Казахстана. Об этом свидетельствуют данные об экспорте услуг, по которым в последние 2 года и в целом в мире, и в РК наблюдается резкий рост объемов экспорта услуг. В мире этот рост составил 17% в 2011 г. к 2010 году. В 2009 году в связи с кризисом было снижение этого показателя на 18% к предыдущему году. В 2010 году произошло восстановление уровня, достигнутого в 2008 году.

Итак, если страновой бренд РК по производителям экспортных товаров в преобладающем объеме определяется нефтяными компаниями страны, значит

надо по дальнейшему развитию его работать с этими производителями на государственном уровне как с «Дойными коровами» по матрице Бостон Консалтинг Групп (БКГ). Но в маркетинговом определении «утренние звёзды, т. е. растущие по объёмам экспортных продаж товары, особенно обработанные нуждаются ещё в большей государственной поддержке, чтобы в будущем Казахстан на мировых рынках имел свои прочные позиции по готовой продукции. Такая стратегия позволит уйти постепенно от сырьевой направленности экспорта и будет способствовать ребрендингу страны в направлении развитости её экономики.

Безусловно, продукция РК с более высокой добавленной стоимостью при экспорте на внешние рынки сталкивается и будет сталкиваться с повышенным уровнем конкурентоспособности. В связи с этим, для улучшения конкурентных возможностей и продвижения на мировой рынок этой группе товаров требуется поддержка со стороны государства.

Для работы непосредственно по формированию бренда «Казахстан» есть перечни экспортирующих предприятий Казахстана, которые представляются с 2008 года в справочниках KAZNEX INVEST «Экспортная продукция Казахстана» [7]. В 2013 году в него вошли 475 предприятий, в то время как в 2008 году – только 50.

Литература

1. Киреев А.П. Международная экономика / В 2-х ч. – Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1997. – 416 с. – С. 31.
2. Осієрка В. Dyplomacja publiczna jako forma komunikowania międzynarodowego Dyplomacja publiczna, red. В. Осієрка. Wyd. UWr. – Wrocław, 2008. – 223 p.
3. МВФ показал степень зависимости стран мира от экспорта сырья – http://economics.lb.ua/business/2012/04/12/145974_mvf_pokazal_stepen_zavisimosti.html
4. «Стратегия развития Казахстана»/ Обзор посланий Президента Республики Казахстан (1997–2012) / Под общ. ред. Ж. Д. Кусмангалиевой. – Астана: Редакция «Золотая книга», 2013. – 312 с.
5. Анализ состояния внешней торговли РК за 2012 год – Астана: Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», 2013 г. – 12 с.
6. Interfax-Kazakhstan: 28.01.2013.
7. Экспортная Продукция Казахстана 2013 // Справочник – Астана: Национальное агенство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST», 2013 – 240 с.

ТВОРЧЕСКИЙ ТРУД В КОНТЕКСТЕ ПРАВСТВЕННЫХ И ЭТИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

CREATIVE LABOUR WITHIN THE CONTEXT OF MODERN RUSSIAN BUSINESS MORAL AND ETHICAL PRINCIPLES

Key words: creative labour, economic theory, organizational culture, business efficiency, creative thinking.

Российский бизнес в последние годы находится в состоянии постоянного и динамичного развития. Большинство организаций увеличивает численность персонала в связи с ростом оборотов. Владельцы многих компаний начинают всерьез задумываться о потребностях персонала, о внутренних ценностях компании, которые позволяют закрепить сотрудников на рабочих местах и усилить общие стабилизационные процессы внутри компании. Одним из таких факторов специалисты по управлению персоналом называют организационную культуру.

Организационная культура – это не только имидж компании, но и эффективный инструмент стратегического развития бизнеса [5].

Культура является неофициальным и внутренним сознанием коллектива, которое управляет поведением личностей и сама формируется на основе их поведения. Культура задает стандарты поведения и имидж организации, способствует успешной адаптации и слиянию вновь набранного персонала с фирмой, формирует приверженность организации.

Понимание важности организационной культуры является важным аспектом, разделяющим успех и неудачу в современных условиях. Поэтому в последние годы управление организационной культурой становится все более популярным направлением менеджмента.

В обществе на данный момент большой интерес вызывает проблематика специфики формирования крупных коммерческих сегментов отечественного бизнеса. Некоторые аспекты исследуются достаточно глубоко и подробно российскими и зарубежными специалистами. Тем не менее, пока не только не решена, но даже всерьез не поставлена задача комплексного описания российского крупного бизнеса в целом. Следовательно, обоснованный народнохозяйственный анализ и прогноз его воздействия на экономические и социальные процессы в стране пока невозможны.

С начала 80-х годов в западном мире получили широкое распространение кодексы этики компаний. В последнее время это привело к двум дополнительным следствиям:

1) расширение публичных обсуждений администраторами компаний этических проблем и методов их решения;

2) приложение творческих усилий в направлении эффективного осуществления этической политики, направленной на обеспечение морально приемлемых действий. Чтобы добиться соответствующих результатов, руководитель и его окружение должны неуклонно соблюдать этические принципы и лидировать в поддержании системы ценностей своей организации.

Кроме этических кодексов, существуют другие способы повышения этичности поведения. Среди них: создание комитетов по этике; проведение социальных ревизий для оценки уровня социальной ответственности организации; обучение этическому поведению персонала; этическая экспертиза; этическое консультирование независимыми специалистами со стороны. Этичное поведение повышает эффективность бизнеса, делает его более привлекательным [4].

Бизнес, живущий не по лжи, может обеспечить не только высокую прибыль, но и экономическую и политическую стабильность в будущем.

Духовная и моральная жизнь общества в современных российских условиях формируется во взаимосвязи с изменяющимися аспектами культуры создания и ведения бизнеса. В связи с этим проблемы изучения специфики ценностной системы бизнеса особенно актуальны. Данная субкультура оказывает влияние на основы взаимодействия людей в рамках социальных общностей. Этические принципы, обуславливающие поведение людей изменяются на фоне кризисных ситуаций сложившихся в обществе и экономической среде. Личность – это главный действующий субъект в экономической деятельности. Четкое понимание важности роли персонала в деле активного продвижения и развития организации стимулирует управляющих и собственников фирм к соблюдению этических норм во взаимодействии с работниками организации. При анализе опросов, проведенных среди бизнесменов, выявилась четкая тенденция к стремлению придерживаться принципов уважительного отношения к сотрудникам, активизации процессов развития и личностного роста персонала.

Диапазон ценностных принципов современной российской бизнес-деятельности характеризуется, прежде всего, реализацией принципов полезности (61% участников опроса считает основной перспективой своей деятельности достижение конкретных целей); самостоятельности и независимости (именно самостоятельность, по мнению 65% опрошенных бизнесменов, является одной из основных перспектив, открывающихся в бизнесе); успешности (79% респондентов считают, что нацеленность на успех способствует эффективному ведению дел) [3].

Ядром творческого труда, характеризующего предпринимательскую деятельность, является мотивация, а точнее особенности мотивации, проявляющиеся в склонности или побуждении предпринимателя к инновационной рискованной деятельности, что отличает его от делового человека или бизнесмена, движимого лишь высокой прибылью, порой в ущерб инновациям. Если рассматривать

интрапренерство как вид предпринимательской деятельности, в котором инновационная функция получила институционально-экономическое обособление в условиях индустриальной экономики и растущей востребованности креативных интеллектуальных ресурсов, то логично построить исследование мотивации интрапренера на последовательном выделении дифференциальной специфики из мотивации вообще, мотивации экономической деятельности, мотивации предпринимателя и мотивации интрапренера.

П. Друкер подмечает особенность современной жизни, когда принципиально изменилось качество труда, он стал в основе своей творческим и не требует от людей больших физических сил. Люди, вышедшие на пенсию, хотят продолжать работать (концепция второй карьеры), но не только ради заработка, а ради интересной работы. Причина этого в том, что работа нужна для общения, когда дети выросли и живут самостоятельной жизнью, для дополнительного дохода, который не помешает. Главной потребностью является интересная работа, которая увеличивает продолжительность трудовой жизни, открывает новые возможности как лично для человека, так и для общества [6].

Человечество не отказываться от творческого труда и даже не стремиться сводить его к минимуму, поскольку он источник не только всех материальных и нематериальных благ, но и других важных жизненных устремлений, в противном случае оно лишится всего.

Взаимосвязь исследовательской деятельности создаёт условия для развития творческих способностей личности и приобретения необходимых навыков научного труда.

В современном постиндустриальном обществе массовый производительный труд основывается на информации и творческом подходе работника к своим функциональным обязанностям. В этих условиях значительно повышается роль креативного мышления.

Развитие творческого потенциала человека – один из важнейших источников и показателей процветания общества. Проблема творческой самореализации личности имеет гуманистическое звучание. Она теснейшим образом связана с вопросами смысла человеческой жизни, раскрытием внутреннего потенциала человека. Творчество предполагает новое видение предмета, новое решение возникающих проблемно-конфликтных, коллизийных ситуаций, определяет готовность к отказу от привычных схем и стереотипов поведения, восприятия и мышления, т.е. готовность к самоизменению, самосовершенствованию. Аристотель усматривал высшее благо человека не в наслаждении, не в материальном богатстве, не в добродетели, а в назначении человека, которое воплощается в прекрасном (творческом) выполнении разумной деятельности. Целью творческой деятельности могут быть новые знания, умения, навыки, идеи, теории, открытия, изобретения.

Многие ученые понимают творчество, как способность решать проблемы. Но его важнейшей задачей является и другая – способность их ставить. Прежде чем решить какую-нибудь проблему, ее нужно найти.

М. Хайдеггер в известном «Письме о гуманизме» писал, что субъективные переживания человека определяют его отношение к социальной действительности. Эмоциональное творчество, о котором заговорили на Западе лет десять назад, объясняет то, что многие троечники становятся более успешными в работе, чем отличники. Эмоциональное творчество – это высокий уровень понимания себя, способность слышать и понимать других, предвидеть их действия, контролировать свои и чужие эмоции, уметь принимать правильное решение, способность формировать и мотивировать установку на достижение цели. Творческие люди стали синонимом успеха. Творческий человек – это создатель, для него главное – продукт творчества, как реализация его внутреннего импульса [7].

Все большее признание в мире бизнеса получает подход, ориентированный на раскрытие творческих потенциалов работников. В связи с этим в стратегическом управлении предприятием большую роль играют отношения творчества и инициативы.

На многих предприятиях все большая часть полученного эффекта становится результатом широкого обучения персонала, взаимодействия между специалистами и поощрения творческой активности. Бизнес в России – это производственная «общность», где человеческий потенциал, его мотивация и генерируемые им знания, определяют конкурентный потенциал общества. Данная тенденция успешно воплощается в западных корпорациях, является общим направлением развития по инновационному пути.

Литература

1. Катайцева Е.В. Человеческий потенциал российского бизнеса // Вестник Российской академии Государственной службы при президенте Российской Федерации. – 2010. – № 2. – С. 2–4.
2. Летов О. В. Этика российского рынка // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 7. – С. 29–39.
3. Миневрин В.Г. Культура и этика в экономике // Издательство: Институт научной информации по общественным наукам РАН (Москва). – 2011. – 350 с.
4. Нуриджанов В.А. Проблемы повышения ответственности бизнеса // Вестник ВЭГУ. – 2011. – № 1. – С. 15–18.
5. Паппэ Ю.Я. Российский бизнес как экономический феномен: специфические черты, модели развития // Проблемы прогнозирования. – 2012. – № 1. – С. 25–36.
6. Петрунин Ю.Ю. Этика бизнеса. М.: Дело. – 2009. – 400 с.
7. Сиземская И.Н. Экономическая политика как механизм сближения нравственности и экономики. Издательство: Московский гуманитарный университет (Москва). – 2009. – 145 с.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

REGIONAL LABOR MARKET: STATE AND DEVELOPMENT PROGNOSIS (ON EXAMPLE OF CHECHEN REPUBLIC)

Key words: unemployment, labor market, Chechen Republic, migration, employment, population, region, natality, mortality.

В статье рассмотрена демографическая составляющая рынка труда, проанализированы основные показатели, определяющие его воспроизводство, а также дан прогноз развития рынка рабочей силы в Чеченской Республике на ближайшую перспективу.

Развитие экономики страны на современном этапе неразрывно связано со становлением и развитием рынка труда в целом, и региональных рынков труда в частности. Рынок труда является объектом изучения множества наук. С точки зрения экономики его можно определить как систему общественных отношений, социальных норм и институтов, обеспечивающих воспроизводство, обмен и использование труда. Другие трактовки рассматривают рынок труда как форму организации обращения рабочей силы или же систему социально трудовых отношений, основанную на принципах рыночной экономики.

Прежде чем дать определение понятию «региональный рынок труда», необходимо четко обозначить значение термина «регион». В рамках данной статьи целесообразно рассматривать регион как административно-территориальную единицу, являющуюся субъектом Российской Федерации.

Таким образом, региональный рынок труда можно определить как совокупность возникающих в регионе трудовых, социально-экономических и правовых отношений по поводу спроса на труд и предложения труда, уровня его оплаты и условий его осуществления.

В условиях современной экономики рынок труда каждого региона имеет свои специфические особенности и проблемы. На основании проведенных ранее исследований в рамках данной темы [1], удалось выявить, что основными проблемами рынка труда в Чеченской Республике являются:

1. высокий уровень безработицы,
2. трудовая иммиграция населения,
3. отток квалифицированных кадров.

Главной целью регулирования рынка труда в республике является обеспечение наиболее полной занятости и удовлетворение экономики рабочей силой в

соответствующем количестве и качестве. Для этого необходимо определить количественное отношение между спросом и предложением рабочей силы на рынке труда в регионе, а также провести анализ возможных изменений этого соотношения в будущем. Сложность такого анализа связана с огромным влиянием демографических факторов и тенденций на конъюнктуру рынка. Поэтому, прежде всего, следует рассмотреть направления в формировании регионального рынка труда, обусловленные демографическими процессами.

Анализ динамики демографических показателей позволяет определить тенденции общей численности населения, как основной составляющей рынка труда. Поскольку численность населения и соответственно, количество трудовых ресурсов неразрывно связано с его движением, рассмотрим соответствующие данные.

На начало 2012 года численность населения Чеченской Республики составила 1302 тыс. человек, из которых 65,1% являлись жителями сельской местности, соответственно 34,9% жителей составляют городское население (табл. 1). Республика занимает лидирующее положение по численности сельского населения не только в Северо-Кавказском Федеральном округе, но и в целом по стране.

Таблица 1

Численность населения Чеченской Республики [2]

Годы	Все население (тыс. человек)	в том числе		В общей численности населения, %	
		городское	сельское	городское	сельское
2000	728	222	506	30	70
2001	610	159	451	26	74
2002	815	230	585	28	72
2003	1105	373	732	34	66
2004	1121	378	744	34	66
2005	1141	387	754	34	66
2006	1163	399	764	34	66
2007	1184	407	777	34	66
2008	1209	425	784	35	65
2009	1238	436	802	35	65
2010	1268	462	806	36	64
2011	1275	445	830	35	65
2012	1302	-	-	34,9	65,1

¹⁾ Данные за 2000, 2001, 2002 годы – экспертная оценка численности населения Госкомстата России; за 2003, 2004 годы – оценка численности населения, скор-

ректированная с учетом ВПН – 2002 года. Все данные приводятся по постоянно-
му населению.

Динамика численности населения (табл. 2) показывает, что демографическая ситуация региона носит положительную направленность, в отличие от аналогичных показателей по стране в целом, где наблюдается устойчивая тенденция сокращения населения.

Таблица 2
Ежегодный прирост (убыль населения) в процентах к общей численности [3]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Российская Федерация	-0,4	-0,3	-0,1	-0,01	0,1	0,02	0,1
Чеченская Республика	1,7	1,7	2,1	2,3	2,1	2,0	2,1

Особо стоит отметить стабильное увеличение численности населения республики в процентах к предыдущему году, которое за период 2005–2011 годы составило в среднем 2% в год (табл. 3).

Таблица 3
Динамика населения Чеченской Республики, тыс. чел.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Всего населения	1152	1173	1197	1224	1250	1275	1302
в т.ч. в трудоспособном возрасте, %	58,3	58,9	58,8	58,6	58,0	57,8	57,2
в% по отношению к предыдущему году	-	101,8	103	102	102	102	102

Воспроизводство трудового потенциала, прежде всего, характеризуется процессами естественного движения населения — рождаемостью и смертностью, естественным приростом. Именно эти процессы определяют численность и структуру населения, половой и возрастной составы и т.д. [4; 5],

Коэффициент рождаемости представляет собой отношение числа родившихся в течение календарного года к среднегодовой численности населения региона. Исчисляется коэффициент в расчете на 1000 человек населения (табл. 4).

Таблица 4
Коэффициенты рождаемости (число родившихся на 1000 человек населения) [6]

Регионы	2008	2009	2010	2011
Чеченская Республика	29,7	29,5	29,9	29,0
Российская Федерация	12,0	12,3	12,5	12,6

Анализ данных о естественном движении населения (табл. 5) позволяет сделать выводы о стабильном естественном приросте населения, а также увеличении темпов прироста за последние десять лет почти вдвое (16,6 тыс. ч. в

2001 году и 30,7 тыс. чел. в 2010 году). Это обусловлено прекращением военных действий в регионе, стабилизацией социально-экономической обстановки, повышением уровня жизни в стране и в республике.

Таблица 5

Естественное движение населения, тыс. чел. [7]

Годы	Родившиеся	Умершие	Естественный прирост, убыль(-)
2001	25,1	8,5	16,6
2002	26,6	7,2	19,4
2003	27,8	7,2	20,6
2004	28,5	6,3	22,2
2005	28,7	5,9	22,8
2006	28,0	5,9	22,1
2007	32,4	5,6	26,8
2008	35,9	5,4	30,4
2009	36,5	6,6	29,9
2010	37,7	7,0	30,7

Человеческие потери и отток населения из региона, связанные с военными событиями, послужили причиной относительно малого удельного веса граждан в возрасте от 30 до 50 лет (в среднем 5–6% по каждой возрастной группе). Однако удельный вес людей в возрасте от 20 до 30 лет относительно высок (8–10%). Высок и уровень безработицы в этой группе населения (в среднем 30% по сравнению с 14% в более старших возрастных категориях). Соотнеся эти данные с данными о количестве выпускников высших учебных заведений в соответствующие годы, учитывая положительную динамику числа работников с высшим образованием (рис. 1), можно сделать вывод о достаточной обеспеченности региона образованными кадрами. Но это вовсе не свидетельствует об обеспеченности экономики региона квалифицированными трудовыми ресурсами в разрезе его отраслей.

Тому подтверждением является и увеличение уровня безработицы среди людей, имеющих высшее образование (3% в 2006 году и 9% в 2010 году). Если принять неизменным темп прироста квалифицированных кадров, на последующие 5–10 лет можно прогнозировать повышение числа безработных в этой демографической группе.

Анализируя данные о возрастном составе населения, можно заметить, что значительная его часть находится в возрасте младше трудоспособного возраста (табл. 6). Это можно объяснить тем, что в республике идут так называемые процессы «омолаживания населения». Уменьшение доли людей в трудоспособном возрасте (население, выходящее на пенсию по достижению соответствующего возраста) компенсируется притоком молодых людей, достигших трудоспособного возраста. Поэтому уменьшения численности людей трудоспособного возраста не происходит и динамика ее совпадает с общей динамикой численно-

сти населения. Это закономерно для регионов с положительным приростом населения и позволяет делать прогноз о достаточной обеспеченности республики рабочей силой в течение следующих 10–15 лет. Таким образом, можно сделать вывод об огромном трудовом потенциале региона.

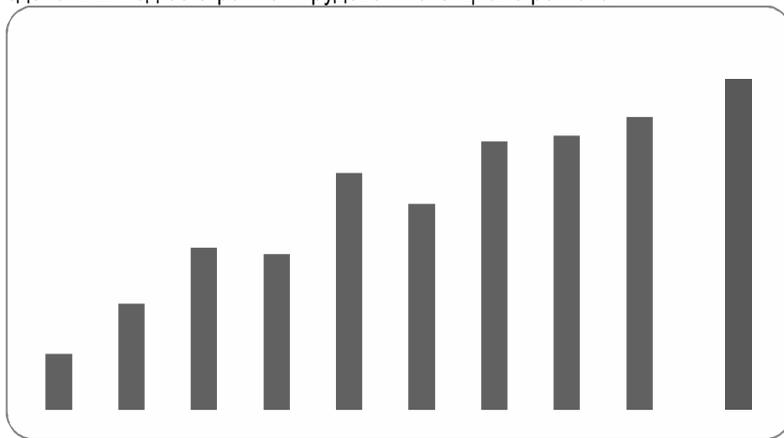


Рис. 1. Численность выпускников высших учебных заведений ЧР по учебным годам

Таблица 6

Распределения населения по возрастным группам, тыс. чел. (на начало года) [8]

	Численность					В процентах к общей численности				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Все население	1162,8	1183,7	1209,0	1238,5	1268,0	100	100	100	100	100
моложе трудоспособного возраста	398,1	390,2	397,4	404,2	420,2	34,2	33,0	32,9	32,9	33,1
в трудоспособном возрасте ¹⁾	678,0	698,3	712,2	723,4	738,9	58,3	59,0	58,9	59,3	58,3
старше трудоспособного возраста	86,7	95,2	99,4	110,9	108,9	7,5	8,0	8,2	7,8	8,6

¹⁾ Мужчин 16–59 лет, женщин 16–54 года.

Следует обратить внимание, что изменение доли ЭАН среди городского и сельского населения в среднем повторяет изменение удельного веса указанных видов населения в общей численности жителей региона в период с 2005 по 2011 гг. (рис. 2, 3). Амплитуда между колебаниями доли вида населения и его ЭАН объясняется временным лагом влияния демографических процессов на объемы ЭАН.

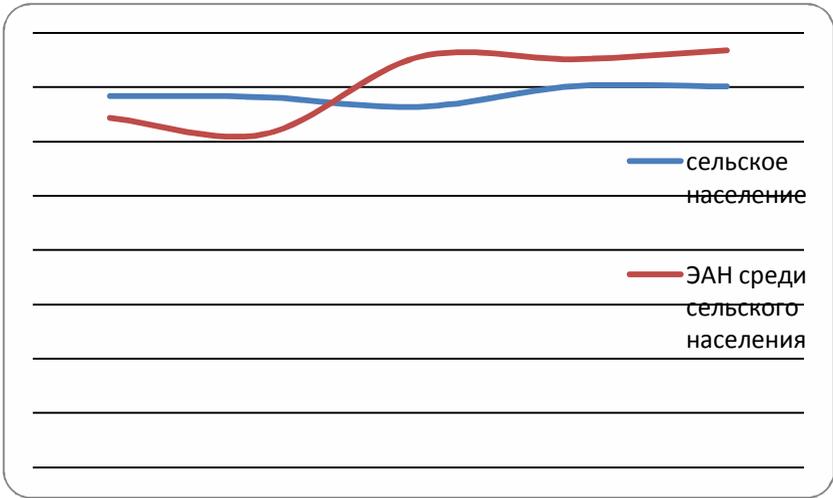


Рис. 2. Динамика удельной доли сельского населения в процентах по отношению к общей численности населения ЧР

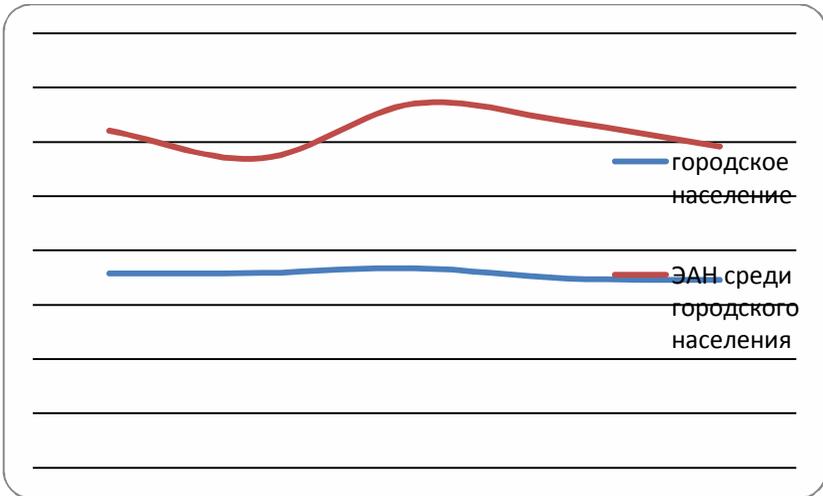


Рис. 3. Динамика удельной доли городского населения в процентах по отношению к общей численности населения ЧР

Основываясь на данных Минтруда Чеченской Республики о численности населения к 2015 году, а также на основе данных о рождаемости, смертности и естественном приросте населения можно сделать прогноз о ситуации на рынке труда. Если принять постоянными средний рост численности трудоспособного

населения на 18 тыс. человек в год, а рост общей численности населения примерно на 25 тысяч человек ежегодно, то к 2020 году количество людей в трудоспособном возрасте составит около 940 тысяч человек (65% от общей численности). При таких условиях, уже к 2015 году должно быть дополнительно создано до 200 тыс. рабочих мест.

В целом, на основании проведенного в статье анализа можно сделать следующие прогнозы о развитии рынка труда в Чеченской Республике на последующие 5–10 лет при прочих неизменных условиях:

- будет наблюдаться уменьшение численности городского населения и соответственно, увеличение числа жителей сельской местности;
- увеличение числа сельских жителей приведет к увеличению числа безработных в этой категории населения;
- произойдет увеличение количества людей в трудоспособном возрасте за счет положительной динамики прироста населения;
- возможен стабильный рост уровня безработицы, в том числе среди квалифицированных работников;
- в связи с этим возможен отток из региона специалистов с высшим профессиональным образованием, как следствие, в долгосрочной перспективе – нехватка их на рынке труда в республике;
- также будут наблюдаться стабильно высокие показатели безработицы среди молодежи.

В качестве меры по смягчению ситуации на рынке труда квалифицированных работников, следует проводить мероприятия по увеличению объемов трудоемкого производства в городах республики.

Для создания дополнительных (новых) рабочих мест в среднесрочной перспективе наиболее приоритетным является развитие реального сектора экономики, и прежде всего промышленности и сельского хозяйства (производство и переработка сельхозпродукции), а также строительство и розничная торговля. Причем наибольшее внимание должно быть уделено малым формам бизнеса, так как они достаточно просты в организации и способны быстро реагировать на колебания конъюнктуры рынка. Представляется целесообразным внедрять также программы по самозанятости населения в сельской местности.

Особое внимание следует уделить содействию занятости молодежи, создавать центры молодежной самозанятости, реализовывать возможность частичной занятости молодых людей, в том числе учащихся высших и средних профессиональных заведений.

Одним из способов снижения общей напряженности на рынке труда в республике может быть сотрудничество с регионами, в которых наблюдается недостаток рабочей силы, организация сезонной занятости в субъектах РФ, занятости вахтовым методом.

Литература

1. Бечиева М.Ш. Рынок труда в Чеченской Республике: состояние и проблемы. Наука молодежь. VI Ежегодная Всероссийская научно-практическая конференция молодых ученых, аспирантов и студентов. ЧГУ. Грозный. 2012.
2. Сборник Чеченстат. Численность населения.
3. Изменение численности населения. Статистический сборник: Регионы России. 2012.
4. Территориальная динамика и региональная специфика российского рынка труда// Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы международной научно-практической конференции (15 марта 2013 г.). – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s r.o. – 577 с.
5. Бечиев Ш.Ш., Бечиева М.Ш. Региональный рынок труда в посткризисный период //Россия и Европа: связь культуры и экономики: Материалы V международной научно-практической конференции (28 декабря 2012 г.) – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s r.o. – 431 с.
6. Общие коэффициенты рождаемости. Статистический сборник: Регионы России, 2012.
7. Сборник Чеченстат. Естественное движение населения.
8. Сборник Чеченстат. Распределение населения по возрастным группам.

Бузина Т.В.

*Филиал НОУ ВПО «Московский психолого-социальный университет»
в г. Муроме, Владимирской области*

ПРОБЛЕМА ОТТОКА КАДРОВ ИЗ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

THE PROBLEM OF OUTFLOW OF PERSONNEL FROM THE VLADIMIR REGION

Key words: outflow of personnel, Vladimir region.

Кадровая проблема является одной из острейших во Владимирской области. Промышленные предприятия и бюджетные организации региона испытывают явный недостаток высокопрофессиональных работников. А без этого достаточно трудно рассчитывать на какой-либо значительный рывок в развитии региона. Ситуация усугубляется еще и географическим положением области. Близость Москвы приводит к тому, что в западных территориях региона стал хроническим недостаток медиков, учителей и рабочих основных промышленных специальностей. Та же ситуация, правда, в меньшей степени, характерна и для восточных районов, граничащих с Нижегородской областью. Наиболее активно «внутренне мигрируют» из Владимирской области в соседние регионы строители, рабочие основных специальностей, врачи, средний медицинский персонал, учителя, инженеры и журналисты [1].

Средняя заработная плата инженерно-технического работника по Владимирской области составляет – 19,1 тыс. рублей, в Москве – 70-90 тыс. рублей [2].

Привлечь профессионалов могут три вещи: достойная зарплата, жилье и интересная перспективная работа.

– О проблеме оттока кадров в Москву, скажем, из Александрова, Киржача и Кольчугина мы знаем, – говорил в одном из своих интервью губернатор области Николай Виноградов. – Да, мы пока не можем конкурировать со столицей по уровню оплаты труда. Но при принятии решений о месте размещения перспективных и наукоемких производств мы этот фактор учитываем. Ведь далеко не случайно шоколадная фабрика «Штольверк» была размещена в Покрове, а завод по производству телевизоров «Вестел» – в Александрове. Эти предприятия с участием иностранного капитала не только предоставляют многим жителям этих территорий интересную работу, но и платят им приличную зарплату. Нехватка одних только педагогов во Владимирской области – более 1000 человек. Особенно это касается пограничных с Подмосковьем территорий: Киржача, Александрова, Петушков, Кольчугина. Во Владимирской области принято более ста разного рода постановлений, защищающих социальные условия отдельных категорий педагогических работников. Например, сельским учителям сохранены льготы по бесплатному проезду к месту работы, для молодых специалистов установлены надбавки к зарплате [1].

Так сложилось исторически и поддерживается, что Москве никогда не хватало трудовых ресурсов, она постоянно находилась в развитии. Создавались лучшие условия по снабжению. Москва втягивала в себя людей из близлежащих регионов и не только близлежащих. Но раньше этот процесс регулировался, в том числе пропиской, другими ограничениями. Можно по-разному к этому относиться, но это был регулятор. Сейчас люди могут иметь жилье в разных регионах и регистрироваться там, где пожелают. Ограничение снято. Трудовая миграция сейчас значительно выше, может быть, это хорошо, поскольку позволяет привлекать людей в более продвинутые регионы. Но что получается? Налоги остаются в Москве, по месту работы, а люди живут во Владимирской и других областях. А поскольку оплата труда по регионам остается неравной, это процесс бесконечный. Расширение Москвы приведет к реализации огромных инфраструктурных проектов, дополнительному росту интереса со стороны бизнеса. Спрос на рабочую силу еще больше повысится и приток населения в Москву увеличится [3].

Владимирская область всегда развивалась за счет машиностроения, других обрабатывающих отраслей. Поэтому динамично развивающимся предприятиям нужно постоянно наращивать объемы производства, внедрять новые технологии, осваивать новую продукцию. Все это требует от рабочих высокого уровня квалификации. По отдельным позициям наблюдается не столько количественный, сколько качественный дефицит рабочих кадров. Связано это во многом с

общим кризисом системы профессионально-технического образования. Эту проблему нужно решать через сотрудничество с профессиональными училищами. Совместно разрабатывать учебные программы, оснащать производственные помещения новым оборудованием. Актуальным остается вопрос, как удерживать приходящую молодежь. Основным фактором, конечно же, достойный уровень заработной платы. Она повышается при выполнении и перевыполнении поставленных задач. Также не мало важным является реализация различных социальных программ [4].

Темпы экономического развития Владимирской области зависят от уровня накопления человеческого капитала в регионе, который влияет на уровень безработицы, динамику занятости населения региона, отток кадров. Накопление человеческого капитала в регионе возможно за счет развития инфраструктуры, создания дополнительных рабочих мест [5].

Для решения кадрового вопроса нужно предпринять следующие меры: ответственность за стабилизацию ситуации с нехваткой рабочих кадров должны в равной степени разделить и государство, и предприятия. Со стороны государства хотелось бы видеть более решительные действия по реформированию системы профтехобразования, ее адаптации к конкретным потребностям рынка и российских предприятий. Может быть, имеет смысл подумать о возрождении системы распределения – в современном, модернизированном варианте. Не лишним будет и изучение опыта ведущих западных корпораций [4].

Литература

1. <http://www.prizyv.ru/archives/323002> – Информационный портал ПРИЗЫВ.ru
2. <http://murom.bezformata.ru/listnews/predpriyatij-muroma-i-teme-aes/7165678/> – Новости города БезФормата.Ru
3. <http://www.murom.ru/node/7733> – Муромский информационно-познавательный портал
4. <http://www.bkgis.ru/expert-club/1214-kadrovyye-problemy-gde-vyход.html> – Федеральный деловой журнал «БИЗНЕС & КЛАСС» – «Кадровые проблемы: где выход?»
5. <http://human.snauka.ru/2013/05/3212> – Научно-практический журнал «Гуманитарные научные исследования» – «Человеческий капитал как определяющий фактор инновационного развития экономики Владимирской области».

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В РАННИХ РАБОТАХ П.Н. САВИЦКОГО

THE ECONOMIC BASIS OF EVRASIAN INTEGRATION IN EARLY WORKS OF P.N. SAVITSKY

Key words: P.N. Savitsky, G.V. Vernadsky, G.V. Florovsky, N.S.Trubetskoy, Eurasian movement, Russian emigration.

Научная деятельность П.Н. Савицкого началась еще до революции 1917 года. В его ранних статьях появились подходы, позже получившие «евразийское» развитие в исследованиях эмигрантского периода. Это касается различных отраслей знания: истории, географии, экономики. В 1928 г. он писал Ф.И. Успенскому: «Что касается меня лично, то, как это ни странно, к евразийской концепции России я пришел от экономической географии и вопроса о развитии производительных сил... Еще на первом курсе Политехникума (в 1913 г.) я пришел к убеждению (в каком-то остаюсь и поныне), что экономическое будущее России есть евразийское будущее»[1].

Свои взгляды по вопросам хозяйственного развития России П.Н. Савицкий изложил в двух статьях, опубликованных в 1916 году [2]. В них он полемизировал с видным экономистом того времени М.И. Туган-Барановским и «скептиками относительно русского промышленного развития». Позже П.Н. Савицкий писал: «Обе статьи вскрывают генезис научно-евразийских идей автора, они рождались в устремлении к мощному промышленному развитию России, в мысли о том, чтобы и догнать и перегнать» [3]. П.Н. Савицкий протестовал против методологических подходов М.И. Туган-Барановского, в своих расчетах ограничившего «развитие производительных сил России» только ее европейской частью. Он призывал обратиться к историческому опыту страны: перенос при Петре I железоделательного производства на Урал сделала Россию мировой поставщицей железа. Коренные русские области, заключенные «между верхней Волгой с севера, степями Слободской Украины с юга, среднюю Волгой с востока и Днепром с запада лишены... почти всяких природных ресурсов к развитию промышленному; к тому же земледелие их не может производить самых ценных продуктов, продуктов юга». Эти условия диктовали стране два пути расширения: на север и запад и на юг и восток. В политическом плане Россия продвигалась по обоим направлениям, в культурно-хозяйственном – в одном – на север и запад. «Но тут-то встает, – в современности ясней, чем когда бы то ни было раньше, – роковое несовпадение: на северо-западной окраине империи, так же, как и в коренной России, нет богатства природных промышленных ресурсов»

[4]. Природные богатства имеются на юге и востоке, но, в силу исторического развития страны, ее культурные центры были сосредоточены не в этих регионах. В связи с этим П.Н. Савицкий формулировал задачу: развитие инфраструктуры богатых ресурсами окраинных регионов, их включение в общую для страны систему культурно-хозяйственных связей. «Трудности, проистекающие для хозяйственного развития России из подобного рокового несоответствия культурных сосредоточий с центрами природных ресурсов, огромны: но этими же условиями ясно указывается основное культурно-хозяйственное предназначение России; именно потому, что русская культура мировых масштабов – верный залог возможности велико-хозяйственного развития России – создалась волею исторических обстоятельств в областях, лишенных богатства земных недр и напряженной силы Солнца, именно поэтому перед Россией встает задача: заложенную в рост ее культуры возможность великих хозяйственных достижений осуществить, в значительной ее части, промышленным использованием и иным культурно-хозяйственным «включением» окраинных областей своего востока и юга, обладающих тем, чего в значительной или полной степени не хватает областям коренной России». «Россия обращена на Восток» [5], – считал П.Н. Савицкий, и, в соответствии с этим тезисом, призывал обратить самое пристальное внимание на ресурсы и возможности восточных регионов. Он придавал большое значение месторождениям Восточной Сибири, киргизских степей, Кавказа, считал, что «... в горах Азии может обрести русская промышленность богатство естественных ресурсов».

В полемике со «скептиками относительно русского промышленного развития» П.Н. Савицкий указывал на неправомерность отдельных сравнений возможностей России и развитых стран Запада, например Англии или Германии. «Преобладание промышленности» в них ведет к превращению в «страну-город», обслуживающую товарами многие, преимущественно сельскохозяйственные регионы земного шара. В силу своей географической протяженности Россия не может превратиться в «страну-город»: «Для русской промышленности, превосходящую промышленность английскую во столько раз во сколько Европейская Россия превосходит Соединенное королевство по территории (около 10 раз), даже земная планета в ее целом, при ее экономическом развитии настоящего времени, не представляла бы достаточно широкого рынка». Страны Запада поставляют товары во многие регионы планеты. Но России нет нужды увеличивать обороты внешней торговли, ведь здесь имеется огромный внутренний рынок. Задача ее состоит в другом, писал П.Н. Савицкий: «... при помощи земледельческих навыков, создавшихся на срединном черноземе, целесообразно утилизировать обширные, доступные земледельческой культуре пространства Сибири». Так же как и с промышленностью, он призывал использовать восточные регионы страны для развития сельского хозяйства. «Только так, по мнению Савицкого, станет реальностью сбалансированное развитие и промышленности и сельского хозяйства – то, чего не могут достигнуть в своих

национальных границах другие государства, вынужденные подобного рода проблемы решать путем «заморской» колониальной экспансии» [6].

П.Н. Савицкий полагал, что процессы хозяйственного развития различных стран имеют разные вектора: если в одних оно ведет к «преобладанию промышленности», то в других – к установлению «равновесия» между промышленностью и сельским хозяйством. Отличия России, прежде всего в географических размерах, сказываются на цели ее хозяйственной эволюции, которая заключается в установлении «равновесия», но никак не «преобладания промышленности». «Идея русского промышленного развития связывается с идеей мощи всего хозяйственного организма России; но, постулируя подобную мощь, развитие это в существенных чертах ограничивается, в идее, удовлетворением внутреннего спроса». Достижению этой цели должно способствовать хозяйственное освоение и развитие окраинных регионов страны, опирающееся на политику протекционизма. П.Н. Савицкий соглашался с М.И. Туган-Барановским в том, что таможенное покровительство за два века не привело русскую промышленность в цветущее состояние, но призывал не к отказу от него, а к рациональному формированию. «Это еще не значит, что подобное покровительство не может достичь своей цели в дальнейшем – при условии расцвета русского сельскохозяйственного производства и при расширении, энергичном и напряженном, сферы областей, захваченных ходом русского промышленного развития, за пределы равнинной Европейской России на пределы русской Азии, более гористой и, по-видимому, более обильной горными богатствами».

Хозяйственная природа России, считал П.Н. Савицкий, характеризуется понятием «многозначности» – то есть равновесия промышленности и сельского хозяйства. Поэтому, необходимо сравнивать ее развитие не просто с отдельными западными странами, а с «... политически неоформленными совокупностями стран и земель, которые образуются, с одной стороны, промышленными Англией и Германией, и, с другой, – областями сельского хозяйства и сырья, обыкновенно областями заморскими, областями за дальними океанами и в дальних континентах, являющимися их «хозяйственными дополнениями». Наличие таких областей внутри политических границ России, «многозначность» ее экономики дает право называть русское народное хозяйство «имперским».

П.Н. Савицкий отмечал, что вопрос о возможностях промышленного развития России относится к числу малоизученных, и призывал научное сообщество уделить ему максимум внимания. «Искания простора для промышленного развития России продолжают и должны продолжаться. Только в результате этих исканий выяснятся действительные природные возможности русского промышленного развития».

Таким образом, проблема поиска оптимальных путей для экономического развития России являлась во многом приоритетной для П.Н. Савицкого как до революции, так и в «евразийские» годы. Уже в первых научных статьях П.Н. Савицкий призывал к активному хозяйственному освоению восточных и

южных областей страны, считал, что именно там русская промышленность найдет всю полноту естественных ресурсов для своего развития. Неоднократно эти призывы повторялись им и в эмиграции. Сформулированная П.Н. Савицким в 1915 году мысль о «равновесном» развитии сельского хозяйства и промышленности России и «многозначности» ее хозяйственной природы, превратится позднее в идею «материкового хозяйства».

В анализе проблем экономического развития России П.Н. Савицкий исходил из географических особенностей нашей страны. Определенная ограниченность в условиях выхода на мировой рынок делает необходимым развитие различных отраслей хозяйства при опоре на внутреннее потребление. «Не в обезьяньем копировании «океанической» политики других, во многом к России не применимой, но в осознании «континентальности» и в приспособлении к ней – экономическое будущее России» [7]. Сбалансированное развитие различных отраслей хозяйства, различных регионов страны, позволит России стать экономически независимой державой. Наша страна, считал П.Н. Савицкий, предназначена к «хозяйственному самодовлению». Для этого имеются определенные предпосылки: сплошной массив территории, в которых сельскохозяйственные области перемежаются с промышленными, природные ресурсы, потенциально огромная емкость внутреннего рынка. П.Н. Савицкий призывал использовать эти данные, в первую очередь как можно активнее включать в хозяйственный оборот ресурсоносные регионы. «Только ориентация в сторону Востока, только превращением России в подлинно евразийское целое может быть осуществлено великопромышленное развитие России». Трудности экономического развития неизбежно влекут за собой вмешательство государства в экономические процессы. «Из всех культурно-исторических миров нашей планеты – это есть мир наиболее широкого и многостороннего участия государства во всех отраслях и во всех проявлениях жизни» [8].

Основываясь на научном анализе географических и культурно-исторических особенностей нашей страны П.Н. Савицкий искал и предлагал пути оптимального хозяйственного развития России. Его работы эмигрантского периода, органически связанные с его дореволюционными исследованиями, значительно обогатили как евразийскую концепцию, так и русскую историко-философскую и экономическую мысль в целом.

Литература

1. Цит. по: Робинсон М.А. Письмо П.Н. Савицкого Ф.И. Успенского // Славяноведение. – 1992. – № 4. – С. 84.
2. Савицкий П.Н. К вопросу о развитии производительных сил // Русская мысль. – 1916. – № 3. – С. 41–46; Савицкий П.Н. Проблема промышленности в хозяйстве имперской России // Там же. – № 11. – С. 54–77.
3. Савицкий П.Н. Месторазвитие русской промышленности. Берлин, 1932. – С. 109.

4. Савицкий П.Н. Проблема промышленности в хозяйстве имперской России // Русская мысль. – 1916. – № 11. – С. 67.
5. Савицкий П.Н. Борьба за империю. Империализм в политике и экономике. // Русская мысль. – 1915. – № 2. – С. 71.
6. Алеврас Н.Н. Начала евразийской концепции в раннем творчестве Г.В. Вернадского и П.Н. Савицкого // Вестник Евразии. – 1996. – № 1 (2). – С. 17.
7. Савицкий П.Н. Континент-океан (Россия и мировой рынок) // Исход к Востоку... – С. 262
8. Савицкий П.Н. Евразийство как исторический замысел // Континент Евразия. – С. 103.

Газизов Р.Р.

филиал Южно-Уральского государственного университета в городе Нижневартовске

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В КОНТЕКСТЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

PECULIARITIES OF APPLICATION OF THE PROCESS APPROACH IN ASSESSING THE PERFORMANCE

Key words: work, staff, performance evaluation.

Обращаясь к системе управления персоналом и производством, следует отметить значительную схожесть существующих подходов к управлению с представлениями М. Вебера о рациональной бюрократии [1]:

- иерархическое построение организации;
- иерархия приказа, построенная на легальной власти;
- подчинение нижестоящего работника вышестоящему и ответственность не только за свои действия, но и за действия подчиненных;
- специализация и разделение труда по функциям;
- четкая система процедур и правил, обеспечивающая единообразие выполнения производственных процессов;
- система продвижения и пребывания в должности, основанная на умениях и опыте и измеряемая стандартами;
- ориентация системы коммуникаций как в организации, так и вне ее на написанные правила.

По мнению Вебера, жестко формализованный характер бюрократических отношений, четкость распределения ролевых функций, личная заинтересованность бюрократов в достижении целей организации приводят к принятию своевременных и квалифицированных решений, основанных на тщательно отобранной и проверенной информации.

Однако вскоре в банной теории были выявлены существенные недостатки. Так, Роберт Мертон оценивал бюрократию следующим образом:

- в результате неукоснительного следования формальным правилам и конформизма работники управления в конечном счете теряют способность принимать самостоятельные решения;
- постоянная ориентация на правила, реляции и формально разработанные руководства к действию приводит к тому, что данные нормативы становятся всеобщими и окончательными, а их соблюдение — основной задачей и результатом организационной деятельности;
- все это обуславливает отказ представителей бюрократии от творческого, самостоятельного мышления и даже от компетенции;
- следствием становится рождение стереотипного бюрократа, не имеющего воображения и способности к творчеству, не гибкого в применении официальных норм и правил;
- итог деятельности такого бюрократа — замкнутость бюрократической касты, возвышение ее над работниками.

Именно данные проблемы сейчас явственно проступают на всех уровнях управления предприятиями в любой отрасли, в том числе и нефтегазовой.

Целью деятельности становится выполнение нормативов, соблюдение правил и контроль за выполнением нормативов и соблюдением правил, при этом из-за разделения труда и обязанностей ухудшается координация между структурными подразделениями, поскольку каждое подразделение отвечает только за свой участок из-за чего общие цели предприятия представляются абстрактными и оторванными от выполняемых каждым подразделением нормативов и правил.

Изложенное противоречие порождает такую ситуацию, в которой контроль становится самоцелью управления, то есть управление в данном случае сопряжено только с контролем за эффективностью работы подчиненных и закреплением за ними строго определенных функций, обязанностей и ответственности.

Это в свою очередь создает проблемы при взаимодействии подразделений, поскольку разделение труда и формализация отношений свели на нет возможности эффективной командной работы нескольких подразделений для повышения эффективности работы предприятия в целом (при отсутствии прямых указаний руководства).

Такой подход подавляет инициативу сотрудников и приводит к такому же формальному исполнению ими планов и норм, что в конечном итоге привело к развитию системы управления персоналом не на производственном, а на социально-психологическом уровне.

Сравнивая данные преимущества и недостатки с ранее рассмотренными особенностями системного подхода к управлению персоналом, можно увидеть между ними четкую взаимосвязь, основанную на одних и тех же посылах – идеях иерархичности и структуризации.

Смотря на данное сходство с другой стороны, можно увидеть, что и бюрократия и системный подход, в области управления персоналом, несут в себе одну идею – рационального отношения к управлению.

Однако применяемые в настоящее время решения в области управления персоналом с позиций социально-психологического взаимодействия работников имеют в своей основе те же свойственные системному подходу рационализаторские идеи.

Это проявляется в том, что управление социально-психологическим состоянием персонала имеет своей целью устранить недостатки существующей системы организации труда сотрудников, однако такая мера не способна полностью решить обозначенные проблемы, поскольку является лишь еще одним элементом системы управления персоналом и подчиняется тем же основополагающим принципам системного подхода.

Следовательно, возможное решение как бы навязывается сотрудникам с более высоких уровней иерархии, порождая в свою очередь дополнительный контроль с позиций уже социально-психологического взаимодействия в коллективе.

Несмотря на успешное применение на предприятиях методов социально-психологического управления персоналом, развитие систем мотивации персонала и совершенствование механизмов повышения эффективности работы за счет создания благоприятной рабочей обстановки и т.д., поддержание в актуальном состоянии данных направлений требует значительных усилий от управленцев и менеджеров, что еще дальше уводит их от основного их предназначения – обеспечения производства всем необходимым для его эффективной работы.

Эта миссия, однако, успешно перекладывается на подразделения снабжения, которые как правило находятся примерно на одном уровне иерархии с подразделениями производства, что упрощает менеджеру работу по осуществлению контроля за ходом исполнения каждым подразделением своих обязанностей.

Таким образом, задачей управленца в рамках системного подхода является распределение функций между сотрудниками и подразделениями, а также контроль за выполнением назначенных им функций, что согласно парадигме системного подхода, означает рационализацию деятельности сотрудников и подразделений для более эффективной работы.

На многих современных предприятиях методы системного подхода применяются для управления производством, и практически на всех предприятиях, кроме, пожалуй, малых компаний с численностью сотрудников менее 50 человек, системный подход является ключевым в вопросах организации управления персоналом.

Между тем, в последнее время, особенно это касается крупных предприятий, в управлении производством происходит переход от идеологии системного

информации, касающейся восприятия заинтересованными сторонами степени выполнения их потребностей и ожиданий.

Предложенная модель является наглядным примером реализации основных принципов, заложенных в ГОСТ Р ИСО 9000-2008 «Системы менеджмента качества»:

а) Ориентация на потребителя. Организации зависят от своих потребителей, и поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания.

б) Лидерство руководителя. Руководители обеспечивают единство цели и направления деятельности организации. Им следует создавать и поддерживать внутреннюю среду, в которой работники могут быть полностью вовлечены в решение задач организации.

в) Вовлечение работников. Работники всех уровней составляют основу организации, поэтому их полное вовлечение в решение задач дает возможность организации с выгодой использовать их способности.

г) Процессный подход. Желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом.

д) Системный подход к менеджменту. Выявление, понимание и менеджмент взаимосвязанных процессов как системы содействуют повышению результативности и эффективности организации при достижении ее целей.

е) Постоянное улучшение. Постоянное улучшение деятельности организации в целом следует рассматривать как ее неизменную цель.

ж) Принятие решений, основанное на фактах. Эффективные решения должны основываться на анализе данных и информации.

и) Взаимовыгодные отношения с поставщиками. Организация и ее поставщики взаимозависимы, поэтому отношения взаимной выгоды повышают способность обеих сторон создавать ценности.

Наиболее интересными представляются в данном случае 2 принципа – применения процессного подхода в управлении производством и системного подхода к управлению остальной деятельностью компании.

То есть данный стандарт рекомендует ограниченно применять процессный подход, сохраняя действующую систему управления, что с одной стороны является логичным шагом, не требующих от предприятия значительных усилий по изменению процесса управления предприятием в целом и персоналом в частности.

С другой стороны очевидно, что применяя процессный подход для повышения качества производства продукции в условиях системного подхода к управлению, надеяться на скорый рост качества не имеет смысла, поскольку фактически применение гибкой систему обеспечения производственного процесса в рамках жесткого разграничения обязанностей и высокого уровня контроля, неизбежно приведет к возникновению конфликтов управления и появлению излишних и дублирующих функций управления и контроля.

Тем не менее, предлагаемый ГОСТ Р ИСО 9000-2008 «Системы менеджмента качества» подход к разработке и внедрению системы менеджмента качества состоит из нескольких ступеней, включающих в себя:

- a) определение потребностей и ожиданий потребителей, а также других заинтересованных сторон;
- b) разработку политики и целей организации в области качества;
- c) определение процессов и ответственности, необходимых для достижения целей в области качества;
- d) определение необходимых ресурсов и обеспечение ими для достижения целей в области качества;
- e) разработку методов для измерения результативности и эффективности каждого процесса;
- f) применение результатов этих измерений для определения результативности и эффективности каждого процесса;
- g) определение средств, необходимых для предупреждения несоответствий и устранения их причин;
- h) разработку и применение процесса постоянного улучшения системы менеджмента качества.

По мнению разработчиков данных стандартов, организация, применяющая указанный подход, создает уверенность в возможностях своих процессов и качестве своей продукции, а также обеспечивает основу для постоянного улучшения.

Самым важным шагом, в данном случае является определение процессов и ответственности, необходимых для достижения целей в области качества, поскольку данный шаг определяет приоритетные процессы производства, то есть определяет уровень применения процессного подхода – только бизнес-процессы, ведущие к повышению качества продукции.

Однако повысить качество продукции можно не только за счет изменения подхода к производству продукции, но и за счет более тесного взаимодействия подразделений в ходе осуществления производственной деятельности.

Рассмотрим более подробно те силы, которые воздействуют на процесс взаимодействия подразделений и сотрудников в ходе осуществления предприятием своей деятельности, чтобы более четко представлять себе потенциал данного направления для применения процессного подхода к управлению персоналом.

В своей статье «Горизонтальное управление: доверие, координация, лидерство» Б. Мильнер и Т. Орлова [2, с. 79–96.] рассматривают различные факторы и условия, влияющие на систему управления персоналом организации и позволяющие перейти к горизонтальному управлению от вертикального.

В качестве таких факторов в статье выделяются лидерство, доверие, стиль управления, эмоциональный интеллект и властные функции, однако наиболее подробно мы остановимся на таких ключевых направлениях, как доверие, ли-

дерство и властные функции, поскольку они являются фундаментальными факторами взаимодействия людей в любой социальной группе.

Б. Мильнер и Т. Орлова указывают на то, что доверие должно стать основополагающим принципом взаимоотношений между различными структурными подразделениями компании. В этом случае устраняются противоречия между различными подразделениями, препятствующие обмену информацией между ними и согласованию усилий по решению общих задач. Доверие подразделений друг к другу дает возможность гибко реагировать на требования рынка, адаптироваться к изменяющейся внешней среде. Оно способствует созданию временных коллективов, состоящих из работников различных подразделений, для выполнения отдельных проектов [2, с. 83].

Одновременно с этим, очевидно, что если деятельность организации распределена между десятками подразделений с тысячами сотрудников, то потребность в координации неизмеримо возрастает. Различают следующие виды взаимозависимости подразделений предприятия.

Номинальная взаимозависимость. Подразделения вносят вклад в общее дело, но непосредственно между собой не связаны. Заводы-смежники, обеспечивающие самыми разнообразными материалами и полуфабрикатами, например, автомобильный завод, вносят общий вклад в производство автомобилей, но являются самостоятельными и между собой не связаны. Степень координации их деятельности минимальна [2, с. 84].

Последовательная взаимозависимость. При таком типе связи деятельность зависит от работы на предыдущих этапах. Последовательная взаимозависимость требует более тесной координации, чем номинальная, особенно на более поздних этапах производства.

Обоюдная взаимозависимость. При таком отношении результаты одного подразделения становятся вводимыми факторами производства для другого и наоборот. Примером такого рода отношений служат железные дороги. Когда ремонтная служба заканчивает обслуживание поезда, подготовленный к эксплуатации состав является результатом работы (выходом) данной службы. В то же время отремонтированный поезд становится вводимым фактором для службы движения. Когда служба движения передает вагоны поезда в ремонт, они становятся результатом работы службы движения и вводимым фактором ремонтной службы. Ясно, что эта тесная взаимосвязь невозможна без координации работы ремонтной службы и службы движения [2, с. 84].

Номинальная взаимозависимость предприятий равносильна стандартной координации, не затрагивающей людей непосредственно. Для обеспечения обоюдной взаимозависимости рекомендуется взаимное регулирование (отдельными и групповыми координаторами), а для последовательной взаимозависимости – планирование (работы людей и производственной деятельности).

Эффективная координация деятельности во всех подразделениях организации имеет непосредственное отношение к уровню развития связи, необходимо-

сти поддерживать постоянный информационный обмен. Когда руководитель производства передает указания или иную информацию через средства связи, он должен быть уверен, что его сообщение будет своевременно получено и правильно понято. Важен и обратный процесс передачи информации – от подчиненного к руководителю. На этом этапе бывают сбои, работники низшего звена не всегда знают, какая информация нужна руководству для принятия тех или иных решений,

В этом заключается серьезная проблема, так как источником информации для решений на самом высоком уровне являются низшие звенья организации [2, с. 85].

Данный вывод в рассматриваемом случае является ключевым, поскольку он характеризует связь между более низкими и более высокими уровнями управления – то есть принятие правильного управленческого решения на более высоком уровне управления невозможно без точных данных от более низких уровней иерархии.

Говоря о лидерстве, Б. Мильнер и Т. Орлова проводят сопоставление функций менеджера и лидера в контексте управления процессом изменения ценностей по горизонтали (табл. 1) [2, с. 88].

Таблица 1

Сравнение менеджеров и лидеров

Менеджер	Лидер
Операционное планирование и управление	Внедрение инноваций как основы компетентности
Поддержка прогрессивных процессов	Выполнение чего-то отличного от того, что делают конкуренты, но значительно лучше
Быстрое нахождение и использование рыночных возможностей	Четкая ориентация на движущие силы роста: поглощения, новые рынки, технологии, продукты и услуги, долгосрочную стратегию
Постоянное повышение производительности труда и качества продукции	Постоянное развитие потоков инноваций на всех направлениях производства и во всех операциях
Внимание к лучшим предложениям рынка	Стимулирование заинтересованности клиентов в использовании лучшего опыта (добавление стоимости и в результате получение прибыли)

Из данного сравнения можно четко уловить разницу между существующим подходом к управлению и процессным подходом, ключевые факторы которого обозначены выше.

Лидер в данном случае осуществляет функции организации эффективной работы за счет более гибкой адаптации к изменениям внешней и внутренней среды предприятия с использованием широких возможностей инновационного развития, тогда как функции менеджера представляются не только менее гиб-

кими, но и по сути не содержащими в себе потребности в инновационном развитии.

Другими словами, по мнению Б. Мильнера и Т. Орловой, принципиальная роль лидерства в организации в современных условиях заключается в том, что оно выступает как особая функция управления, связанная с запуском и проведением организационных изменений.

При этом Б. Мильнер и Т. Орлова отмечают, что перспективы лидерства теснейшим образом связаны с проблемой власти, реализацией властных полномочий. Менеджеры разных уровней могут воспользоваться следующими источниками личной власти [2, с. 91]:

- легитимная власть – полномочия, предоставляемые менеджеру организацией в соответствии с его официальной должностью;
- власть вознаграждения – способность стимулировать работников (повышение зарплаты, рост в должности, благодарности);
- власть принуждения – право наказывать или рекомендовать наказание соответствующим органам.

В условиях инновационного развития все большее значение приобретает экспертная власть, которой обладает человек, добившийся более высокого мастерства, чем окружающие, или тот, кто в большей степени, чем другие, понимает, как следует решать задачу. Следует говорить и о референтной власти, которая основывается на личных качествах менеджера, на его творческих устремлениях, поддерживаемых сотрудниками. При определенных условиях каждый из этих источников может быть использован отдельными личностями внутри организации [2, с. 91].

Ориентированные на рынок организации имеют убеждения, ценности, нормы и т.п., отличные от тех, которым привержены организации, в большей степени ориентированные на самих себя. В таких организациях каждое решение и реализация властных функций начинаются с покупателей и прогнозируемых возможностей получения преимуществ. Основным ориентиром – высокое качество продукции и обслуживание в соответствии с требованиями покупателей.

Власть в организациях нередко обусловлена их структурными характеристиками. Организации как системы обладают официальной иерархией. Люди, занимающие определенные должности, имеют доступ к большим ресурсам или их вклад в деятельность организации значительнее, чем у других. Распределение власти в организации во многом отражает организационные взаимоотношения (горизонтальные и вертикальные).

При распределении властных функций и полномочий следует учитывать, что организация представляет собой социальную целостность и решает определенные задачи. Это – специально структурированная и координированная система, предназначенная для деятельности и тесно связанная с окружающей средой.

На какой бы ступени иерархической лестницы ни находились работники организации, они имеют доступ к определенным источникам власти, которыми являются официальная должность, ресурсы и позиция в иерархии управления, объективная необходимость горизонтальных связей. С высокой должностью связаны определенные права, ответственность и прерогативы. Работающие в организации люди признают законное право вышестоящих менеджеров устанавливать цели, принимать решения и направлять действия в разных направлениях [2, с. 91].

Власть, которой наделены менеджеры среднего уровня и работники, находящиеся на более низком уровне, может быть выстроена в некую структурную схему. Наделение властью менеджеров среднего уровня и других штатных сотрудников расширяет возможности для повышения оперативности и производительности управленческой деятельности. Власть усиливается, когда занимаемая должность способствует установлению контактов с людьми, стоящими на более высокой иерархической ступени. Доступ к людям, облеченным властью, и налаживание деловых связей с ними обеспечивают надежную основу для влияния.

Менеджеры среднего уровня и служащие низшего звена имеют больше власти, когда их работа отнесена к сфере текущих интересов или благоприятных возможностей. Если работа имеет отношение к решению неотложных задач организации, то власть аккумулируется очень быстро [2, с. 92]. Служащие низшего уровня также могут повысить свое положение в коммуникационной сети, если станут экспертами в определенных видах деятельности или возьмутся за сложные задачи, приобретая при этом знания, которые сделают их незаменимыми для менеджеров, стоящих над ними. Люди, проявляющие инициативу, делают больше, чем от них ожидают, берутся за важные разработки и демонстрируют интерес к изучению деятельности компании или отрасли в целом. Они часто обнаруживают влияние, которое оказывают на деятельность организации в целом.

Горизонтальная власть имеет отношение к перекрестным связям между подразделениями. Все вице-президенты компании обычно располагаются на одном уровне в структурной схеме организации. Горизонтальная власть не определяется формальной иерархией или организационной схемой. Каждое подразделение вносит свой уникальный вклад в успех всей организации. Некоторые подразделения будут обладать большим правом голоса и достигнут желаемых результатов там, где другие подразделения не смогут этого добиться [2, с. 92].

В большинстве компаний максимальной властью обладают подразделения, занимающиеся реализацией продукции и услуг. Но в последнее время реванш берут информационные службы, электронная коммерция, научно-исследовательские и финансовые подразделения. Они стремятся к большей горизонтальной координации своих действий.

Распределение власти по горизонтали сложно оценить количественно, поскольку отличия во властных функциях не фиксируются на структурной схеме организации. Однако некоторые трактовки источников горизонтальной власти, дающие основания для оценки силы власти того или иного подразделения, можно привести.

Зависимость. Взаимозависимость подразделений – ключевой элемент, заложенный в основу сравнения силы власти. Власть проявляется тогда, когда какой-нибудь субъект обладает чем-то таким, что желает получить еще кто-то. При этом подразделение, получающее ресурсы, обладает меньшей властью, чем то, которое снабжает его этими ресурсами.

Число связей и их сила. Например, когда 7 или 8 подразделений должны прийти на помощь отделу разработчиков технологии или конструкций, это означает, что инжиниринг занимает серьезную властную позицию. И, напротив, подразделение, которое зависит от многих других звеньев, обладает незначительной властью.

Финансовые ресурсы. Осуществление контроля над ресурсами, особенно финансовыми, является важным источником власти в организациях.

Денежные средства могут быть конвертированы в другие виды ресурсов, востребованные подразделениями. Тем самым порождается зависимость: подразделения, которые обеспечивают поступление финансовых ресурсов, имеют многое из того, что хотели бы приобрести другие подразделения. Подразделения, деятельность которых приносит организации прибыль, обладают большей властью [2, с. 92].

Власть концентрируется в подразделениях, которые приносят или обеспечивают поступление ресурсов, представляющих большую ценность для организации. Власть дает возможность этим подразделениям получить большую часть из тех дефицитных средств, которые распределяются внутри организации.

Центральное положение. Одним из показателей такого положения выступает степень распространения влияния деятельности подразделения на создание конечного продукта организации. Например, производственный отдел или финансовый отдел обычно обладают большей властью, чем другие группы персонала (при отсутствии непредвиденных критических обстоятельств). Центральное положение связано с властью, поскольку она отражает вклад в деятельность организации. Проводимые периодически организационные перестройки рассматриваются как ответ на технологические и экономические вызовы.

Незаменимость. Представление о незаменимости исходит из того, что функция подразделения на данный момент времени не может быть выполнена с привлечением других легкодоступных средств. Незаменимость усиливает власть. Если служащего нельзя с легкостью заменить, то его власть возрастает. Если организация не обладает альтернативными источниками квалифицированных специалистов и информации, то власть отдельного подразделения также возрастает. Примером может служить ситуация, при которой менеджеры

вынуждены прибегать к помощи внешних консультантов. Консультанты могут быть использованы для замещения штатных сотрудников, чтобы ослабить власть группы персонала [2, с. 93].

Преодоление неопределенности. В обстановке неопределенности менеджерам доступен лишь незначительный объем информации, которую можно учесть и использовать. Подразделения, которые преодолевают эту неопределенность, впоследствии усиливают свою власть. Одно лишь наличие неопределенности не наделяет властью; власть обеспечивает снижение степени неопределенности. Если персонал подразделения по маркетингу точно и обоснованно предсказывает изменения в спросе на новую продукцию, то он приобретает и власть, и престиж, поскольку тем самым снижает неопределенность.

Таким образом, что несмотря на то, что исследование данными авторами вопроса горизонтального управления основано на предпосылках системного подхода, сделанные Б. Мильнером и Т. Орловой в ходе исследования выводы фактически являются отражением основ процессного подхода в управлении персоналом.

Данный вывод основан на том, что Б. Мильнер и Т. Орлова говоря о необходимости взаимодействия равных по уровню иерархии подразделений на основе лидерства, доверия и соответствующего этому распределения властных функций, что практически один в один повторяют принципы саморегулирования сотрудников, являющиеся основой для применения процессного подхода для организации управления персоналом.

Говоря же о представленных данных в совокупности и их роли в реализации принципов процессного подхода в управлении персоналом, представим деятельность предприятия в качестве взаимосвязанных бизнес-процессов, разделенных на 3 функциональных блока:

1. Технологический бизнес-процесс – обеспечение производства необходимыми ему материалами, инструментами и т.д.
2. Бизнес-процесс организации работ – обеспечение взаимодействия подразделений в ходе производственной деятельности предприятия.
3. Бизнес-процесс обеспечения объемами работ – постановка целевых ориентиров производства на основе планирования объемов производства, маркетинга и т.д.

При этом, в процессном подходе управление персоналом рассматривается не в качестве инструмента командования сотрудниками и контроля их деятельности, а как бизнес-процесс, обеспечивающий деятельность предприятия эффективными управленческими решениями на основе принципов саморегулирования структурных подразделений и объединения их функций и операций для достижения целей компании.

При этом, объединяющей силой в том числе должна выступать мотивация сотрудников подразделений, занятых в конкретном бизнес-процессе, основанная на конечных результатах выполнения бизнес-процесса.

Подключив материальную составляющую, которая зависит не от успехов самого подразделения, а от результата его взаимодействия с другими отделами в рамках бизнес-процесса, ответственность за результат деятельности перестает быть абстрактной и в равной степени ляжет на всех участников бизнес-процесса, что станет важным стимулом к более тесному сотрудничеству подразделений и сотрудников.

Одновременно с этим, поскольку саморегулирование является ключевым элементом бизнес-процесса, а зависимость конечного результата от результатов труда каждого сотрудника выражена в качестве понятного материального стимула, необходимость во всестороннем контроле со стороны вышестоящих руководителей отпадает.

При этом, вход и выход бизнес-процесса – то есть производственный план и контроль его выполнения, являются единственными участками, которые подлежат контролю со стороны руководства, в силу обозначенных особенностей бизнес-процессов.

Это в свою очередь позволяет исключить избыточный контроль и надзор за деятельностью сотрудников, поскольку в рамках бизнес-процесса объединение функций и операций происходит на основе их жесткой привязки друг к другу по времени выполнения и конечному результату, что естественным образом меняет меру ответственности подразделений и ставит их в зависимость не от условными нормами и правилами, а перед конкретными сотрудниками, подразделениями и руководителями, что является более осязаемой ответственностью и придает больший стимул к эффективной работе.

Следовательно, используя в управлении персоналом механизмы бизнес-процессов, как саморегулирующихся систем, направленных на обеспечение выполнения конкретной задачи, можно добиться значительного сокращения нагрузки на руководителей, которые в настоящее время в большей степени заняты контролем деятельности вверенных им сотрудников и подразделений, повысив тем самым их производительность как непосредственно руководителей, а не контролеров.

Резюмируя полученные в ходе анализа данные, можно говорить о том, что современная модель организации труда на предприятиях нефтегазовой отрасли и методы определения производительности труда в целом соответствуют системному подходу к управлению предприятием и соответственно управлению персоналом.

Следовательно, из-за глубокого разделения труда и ответственности между структурными подразделениями компании, ответственность за конечный результат деятельности предприятия практически не влияет на работу рядовых сотрудников, которые собственно и обеспечивают этот результат.

Это также видно из сущности показателя производительности труда и подтверждено проведенными расчетами, результаты которых показали повышение производительности труда, которое стало очевидным следствием сокращения

численности персонала – например объем добычи нефти компании ОАО Лукойл в 2012 году сократился, а производительность труда выросла.

В свою очередь, в связи с нарастающими объемами инвестиционных затрат на развитие отрасли и отсутствием значимых изменений в системе управления персоналом рассматриваемых компаний, можно говорить о том, что рост производительности труда в отрасли в настоящее время обеспечен технологическими факторами с одной стороны и сокращением численности персонала в другой, как это видно из анализа ОАО НК «Роснефть» и ОАО Лукойл.

Снижение же производительности труда является следствием опережающего роста количества сотрудников над ростом объемов добычи или при одновременном сокращении добычи – как это видно из анализа ОАО Газпром и ОАО Сургутнефтегаз.

Все рассмотренные предприятия в раскрываемой ими информации акцентируют внимание на социальной и материальной стороне управления персоналом, при этом только ОАО Лукойл раскрывается информация о производительности труда – выработка углеводородов на одного сотрудника.

Тем не менее, тенденций к реализации потенциала персонала в области повышения производительности труда, связанной с изменением системы организации труда сотрудников, в рассмотренных деятельности компаний не прослеживается.

При этом, применяемый на каждом из рассмотренных предприятий ГОСТ Р ИСО 9000-2008 «Системы менеджмента качества», регламентирующий основы управления качеством продукции на основе процессного подхода к управлению производством, также не способствует изменению данного состояния системы управления персоналом.

Кроме того, действующая система оценки производительности труда в условиях разделения труда не отражает реального состояния производительности труда сотрудников предприятия, поскольку деятельность каждого сотрудника и подразделения опираются на свои показатели эффективности – для производственных рабочих это, например, выработка на человека, для службы по управлению персоналом это текучесть кадров и т.д. Следовательно показатель производительности труда фактически не отражает заложенный в него смысл.

Для того, чтобы эффективно решить данную проблему необходимо изменить подход к оценке производительности труда сотрудников в контексте системы управления персоналом, поскольку системный подход, в силу своих особенностей, не обладает достаточным уровнем взаимосвязи между процессом производства и процессом управления персоналом, выделяя их как обособленные и параллельно существующие элементы управления.

Применяя процессный подход для решения обозначенной проблемы, за счет использования методологии бизнес-процессов и более жесткой привязки ответственности сотрудников и подразделений к результатам не только своего труда, но и к результату реализации бизнес-процесса, можно с одной стороны

представить существующий показатель производительности труда как объективный показатель эффективности взаимодействия подразделений производства и управления персоналом, а с другой стороны добиться повышения производительности труда за счет более тесной интеграции подразделений в ходе выполнения бизнес-процесса.

Литература

1. <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/ponyatie-byurokratii.html>
2. Горизонтальное управление: доверие, координация, лидерство [Текст] / Б. Мильнер, Т. Орлова. // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – №: 11–12.

Григорьева Л.О.

ФГБОУ ВПО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления»

ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЕПРЕССИВНОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ

WAYS TO OVERCOME ECONOMIC DOLDRUMS BURYATIA REPUBLIC

Key words: regional disparities, socio-economic development, strategy alignment.

В современной экономической действительности существование и постоянное возникновение неравномерности регионального развития встречается довольно часто, как в развитых, так и в развивающихся странах. Тенденции глобализации мирового пространства, к сожалению не снижают, а наоборот, приводят к увеличению диспропорции в уровне жизни населения разных стран, а формирование межгосударственных союзов не избавляет их участников от бюджетных банкротств и аномально высокой безработицы. Сложившиеся в ряде стран сепаратистские тенденции усугубляются острейшими национальными и межконфессиональными конфликтами. Терроризм стал организованным явлением. С учетом вышесказанного, проблемы неравномерности социально-экономического развития, отсутствие «социальной справедливости», как на государственном, так и на международном уровне становятся чрезвычайно актуальными.

Результатом высокой региональной асимметрии становится образование депрессивных территорий с отрицательными социально-экономическими показателями, нарастающими в динамике. К сожалению, отрицательные тенденции развития обладают мультипликативным эффектом и блокируют возможности регионального воспроизводственного механизма в целом и отдельных его элементов: происходит деградация ресурсного, хозяйственного социального и экологического потенциалов.

Все это делает необходимой разработку новых, теоретических подходов к решению проблемы региональной депрессии. Свидетельством быстрого оформления этого направления в самостоятельную область экономической науки служат появившиеся в первой половине 90-х годов работы В. Лексина, А. Швецова, Р. Шнипера, О. Дмитриевой, Т. Нефедовой [1; 2].

Примеров оказания помощи слаборазвитым и депрессивным регионам (странам) много в Европе, Северной Америке и других частях света. В США, например, в результате помощи депрессивный Аппалачский регион (территория 13 штатов с населением 21 млн. человек) за 25 лет (1965–1990 гг.) смог подняться в своем развитии до уровня средних показателей по стране. К 1990 г. доля жителей, живущих ниже уровня бедности, уменьшилась здесь в 2 раза [3].

Зарубежный опыт образования и развития депрессивных районов дает основание утверждать, что одна из глубинных причин региональной депрессии коренится в изначально выбранной схеме хозяйственного развития территории. Последнее непосредственно связано с тем, что движущей силой развития региона становится гипертрофированный рост тех или иных отраслей, подчиняющий себе природное, экономическое и социальное пространство региональной системы. Этот факт подтверждает депрессивное экономическое состояние Республики Бурятия [4].

Для экономики региона, являющейся неотъемлемой частью экономики страны, характерны, как общие проблемы прошлого (отсталость социальной сферы, низкий технический уровень производственного потенциала, деформированность структуры экономики), так и общероссийские проблемы постсоветского периода (разбалансировка хозяйственных связей, спад производства, резкая дифференциация уровня жизни населения, депрессивность и др.)

Республика Бурятия обладает богатой природно-ресурсной базой. Ресурсы региона имеют не только местное, но и общероссийское значение. Несмотря на значительные запасы ресурсов, горнодобывающая и перерабатывающая промышленность развиты слабо. Сырьевая база служит основой развития гипертрофированной и паразитологической системы «легкой добычи» и разбазаривания природных ресурсов.

В отечественной экономической литературе обычно выделяют внутренние и внешние факторы, лежащие в основе этого явления [5].

В число внутренних факторов можно отнести: моноотраслевая структура промышленности; отсутствие новых, динамичных отраслей или отставание в их развитии; малая степень диверсификации производства; технологический консерватизм; подчиненность обслуживанию национального рынка; сверхконцентрация производства.

Экономическая система, выстроенная по вышеозначенным параметрам особо уязвима в части внешних факторов – изменений рыночной конъюнктуры. В условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры происходит «моральный

износ», устарение отраслевой структуры, производственного аппарата, социальной инфраструктуры.

В общем случае следствиями и признаками развития депрессивных процессов являются: спад производства, хроническая безработица, резкое снижение доходов населения, ухудшение состояния окружающей среды, нарастание негативных тенденций в социальной, политической, и демографической сферах.

При имеющихся различиях в уровнях социально-экономического развития административно-территориальных единиц Республики Бурятия большинство районов и городов республики находятся в состоянии высокой депрессии. Следовательно, мероприятия по социально-экономической реабилитации (санации) и дальнейшему развитию республики должны с одной стороны, устранить общие причины депрессии, с другой – дифференцироваться на уровне конкретных территорий с учетом их специфики.

В 1998 году Указом Президента Республики Бурятия утвержден временный порядок отнесения территорий республики к особо кризисным или депрессивным. В 1999 году был сформирован перечень кризисных населенных пунктов Республики Бурятия с моноструктурной экономикой, была утверждена процедура принятия решений об адресной государственной поддержке особо кризисных территорий Республики Бурятия с моноструктурной экономикой.

Инициатива постановки вопроса об отнесении к категории особо кризисной территории города или населенного пункта с градо- и поселкообразующими предприятиями принадлежит органам местного самоуправления.

Был проведен анализ по всем депрессивным территориям республики. Сформирована информационная база данных количественной оценки депрессивности территории.

За 1999–2000 годы заключено 10 Трехсторонних соглашений между Правительством РБ, Администрацией МСУ и руководством базовых предприятий по выводу из депрессивного состояния следующих населенных пунктов: п. Онохой (Заиграевский район), п. Чикой (Кяхтинский район), п. Ключевка (Кабанский район), г. Закаменск (Закаменский район), п. Селендума (Селенгинский район), п. Тужинка (Еравнинский район), с. Нижний Торей (Джпдинский район), Новая Брянь (Заиграевский район), с. Солонцы (ст. Шалуты) (Тарбагатайский район), п. Новый Уоян (Северобайкальский район).

Но за более чем 10 лет с момента разработки конкретных мероприятий по стабилизации социально-экономического состояния данных территорий ситуация в целом мало изменилась. Решение проблем неравномерности территориального развития требует разработки продуманной методически и методологически стратегии регионального развития, как на федеральном, так и на республиканском уровне.

На наш взгляд, для вывода региона из состояния депрессии и перехода к устойчивому развитию следует:

- определить будущую региональную систему, формирование которой должно служить ориентиром при решении подобной задачи;
- установить имеющиеся предпосылки и возможности приближения к этой системе;
- обозначить направления и механизмы эффективного использования выявленных возможностей и привлечения дополнительных ресурсов.

Стратегической целью преобразований должно стать формирование в перспективе саморазвивающейся региональной экономической системы. Организационно-экономический механизм саморазвития предполагает непрерывный процесс аккумуляции прогрессивных изменений в системе, обеспечивающей ее поступательный переход к новому качеству (стадии) роста.

Необходимым условием преодоления депрессивных тенденций в развитии экономики Бурятии является наиболее полное использование потенциала рыночных механизмов саморегулирования. Однако, как показывает мировая практика, даже отлаженная до совершенства рыночная экономика не способна скорректировать глубокие территориальные диспропорции. В создании предпосылок, обеспечивающих решение проблем депрессивных регионов, ведущая роль отводится государству.

Разработка системы государственной поддержки депрессивных и отсталых регионов непосредственно связана с решением следующих вопросов:

1. Принципы выделения депрессивных регионов.

Выделение депрессивных территорий на региональном уровне может осуществляться по следующим правилам:

а) сбор и анализ информации о состоянии региона должен вестись на 2 уровнях: местном, региональном.

б) выделение депрессивных территорий должно осуществляться на основе единой методики и формализованных критериев, позволяющих свести к минимуму субъективизм при выделении средств поддержки тем или иным регионам.

в) закрепление за той или иной территорией статуса депрессивной должно быть ограничено временными рамками (2–3 года). По истечении установленного срока список депрессивных территорий должен пересматриваться.

2. Формы поддержки депрессивных территорий.

Основными формами поддержки депрессивных территорий должна стать концентрация предусмотренных нормативно-законодательными актами рычагов и механизмов поддержки предпринимательства, привлечения частных (в том, числе иностранных) инвестиций, содействия инвестиционной активности, реструктуризации предприятий.

3. Организационно-экономический механизм устойчивого развития депрессивных территорий.

Данный вопрос в силу его актуальности и сложности является предметом оживленных дискуссий среди специалистов. Учитывая положительные наработ-

ки отечественного и зарубежного опыта в этой сфере, при осуществлении санации депрессивных территорий следует опираться на следующие принципы:

а) целевой характер реализуемых мер поддержки;
б) концентрация ресурсов в рамках приоритетных направлений развития территории;

в) прозрачность, возможность координации и контроля реализуемых действий;
г) индивидуализация мер санации;
д) системность воздействия механизмов санации;
е) партнерство и сотрудничество региональных и местных органов власти;

Основным методом реализации государственных мероприятий может стать региональное программирование. Анализ опыта регионального программирования в развитых зарубежных странах подтверждает высокую эффективность метода.

Если подходить к разработке программы развития депрессивного региона, то структура программы, на наш взгляд, должна включать следующие разделы:

1. Анализ исходного состояния проблемы, подлежащей решению на программной основе.

2. Цели и задачи программы.

3. Перечень мероприятий и работ по реализации программы.

4. Механизм осуществления программы.

5. Ресурсное обеспечение программы.

6. Координация программных мероприятий.

7. Оценка эффективности осуществления программы.

8. Организация, методы и формы управления программой.

Программа санации должна носить комплексный характер и предусматривать применение многофункциональных экономико-правовых, социальных, организационных, демографических и прочих регуляторов депрессивных ситуаций. Разумеется, такой проект должен иметь особый механизм управления, который обеспечит:

– упорядочение и систематизацию всех каналов федеральной помощи региону, которая сейчас осуществляется;

– контроль целевого использования средств, направляемых для финансирования программ санации конкретных территорий;

– выявление причин депрессии в конкретном регионе с учетом прошлого, настоящего и будущего этой территории;

– анализ и оценку собственного потенциала территории для выхода из состояния депрессии;

– наличие исполнителей конкретных программ на местах, несущих полную ответственность за результаты санации.

Пути преодоления депрессии в значительной мере носят общий для регионов характер. Главное состоит в том, чтобы обеспечить условия для относи-

тельно самостоятельного развития региона, преимущественно на собственной экономической базе. Основным методом реализации государственных мероприятий должно стать региональное программирование.

Литература

1. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Муниципальная Россия: Социально-экономическая ситуация, право, статистика. В 5 т., 12 кн. – М.: Эдиториал УРСС, 2000. – 648 с.
2. Махрова А.Г., Нефедова Т.Г., Трейвиш А.И. Московская область сегодня и завтра: тенденции и перспективы пространственного развития. – И.: Новый хронограф, 2008. – 344 с.
3. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2003.
4. Российские регионы: экономический кризис и проблемы модернизации /Под ред. Л.М. Григорьева, Н.В. Зубаревич, Г.Р. Хасаева. – М.: ТЕИС, 2011. – 347 с. + 7 с. Региональное развитие: опыт России и европейского союза. – М.: Экономика, 2000.
5. Зубаревич Н.В. Социально-экономическое развитие регионов: мифы и реалии выравнивания// Журнал SPERO, № 9. – 2008. – С. 18–21.

Диденко Ю.С., Лепехина Д.А.

ФГБОУ ВПО «Донской государственный аграрный университет»

ПРОИЗОЙДЕТ ЛИ ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ

WHETHER THERE WILL BE A DEVALUATION OF ROUBLE

Key words: devaluation, inflation, rate of rouble/dollar, the price, oil, foreign investments.

На протяжении уже длительного времени нас пугают тем, что в скором времени произойдет девальвация [5]. Многие россияне стали бояться, что их деньги могут обесцениться. Но не нужно путать понятия девальвация и инфляция.

Девальвация – это понижение курса национальной валюты по отношению к иностранной валюте. Инфляция – это обесценивание денег внутри страны [3].

К основным причинам девальвации относят:

1. Падение цены на нефть
2. Снижение экспорта и увеличение импорта
3. Отток иностранных инвестиций
4. Мировой финансовый кризис
5. Рост темпов инфляции

Обычно правительства применяют девальвацию валюты с целью уменьшения дефицита государственного платежного баланса, а также увеличения конкурентных возможностей товаров этой страны на международном уровне (мировых рынках) и стимулирования производства внутри страны [7]. Но последствия девальвации могут повлиять как положительно, так и отрицательно на

экономику страны. Она может увеличить экспорт товара, но при этом снизить покупательскую способность населения страны.

На сегодняшний день министр финансов РФ Антон Силуанов уверяет, что серьезных оснований для последующего снижения курса нет, потому что имеется хороший приток валюты в виде экспортных поступлений и стабильные цены на нефть [6].

Рассмотрим состояние цены на нефть (см. табл.) и выясним насколько курс рубля зависит от цены на нефть. Для этого воспользуемся методом корреляционного анализа, с помощью функции корреляции можно вычислить коэффициент корреляции.

Таблица

Цена на нефть и курс рубля с 1 января по 12 декабря 2013г.

Дата	курс рубль/\$[2]	цена на нефть, \$ [1]
01.01.2013	30,3727	111,11
02.01.2013	30,3727	111,02
07.01.2013	30,3727	110,41
11.01.2013	30,365	109,82
14.01.2013	30,2537	111,1
18.01.2013	30,3431	111,91
21.01.2013	30,2065	111,76
24.01.2013	30,2292	113,28
28.01.2013	30,0451	113,52
01.02.2013	30,0161	115,74
04.02.2013	30,0161	114,67
07.02.2013	29,9598	116,37
11.02.2013	30,1575	117,2
16.02.2013	30,1139	117,97
20.02.2013	30,1277	115,24
25.02.2013	30,3596	114,46
27.02.2013	30,5889	111,93
04.03.2013	30,6381	109,1
07.03.2013	30,6214	110,24
12.03.2013	30,7576	109,2
14.03.2013	30,7209	109,18
19.03.2013	30,8908	107,59
20.03.2013	30,8285	108,66
25.03.2013	30,9325	107,93
29.03.2013	30,9962	109,77
02.04.2013	31,1093	110,19
06.04.2013	31,6207	104,38
11.04.2013	31,0036	104,4
18.04.2013	31,232	99,77
25.04.2013	31,5917	103,05

30.04.2013	31,2559	101,71
01.05.2013	31,0433	99,42
06.05.2013	31,0433	104,88
13.05.2013	31,0829	102,49
18.05.2013	31,3931	104,72
24.05.2013	31,4711	102,6
27.05.2013	31,3164	102,5
31.05.2013	31,5893	100,19
04.06.2013	32,0487	103,01
07.06.2013	32,1385	104,5
10.06.2013	32,2397	103,68
14.06.2013	32,3467	105,84
19.06.2013	31,8824	105,74
25.06.2013	32,9097	101,18
01.07.2013	32,709	102,46
05.07.2013	33,1605	106,85
06.07.2013	33,2247	107,06
09.07.2013	33,321	107,02
13.07.2013	32,6429	108,2
15.07.2013	32,6429	108,11
19.07.2013	32,3998	108,5
25.07.2013	32,3462	107,79
30.07.2013	32,8556	106,89
01.08.2013	33,033	108,52
05.08.2013	33,0978	107,7
09.08.2013	32,9401	106,8
15.08.2013	33,1583	109,48
20.08.2013	32,9226	110,04
24.08.2013	33,0552	111,05
29.08.2013	33,1798	114,32
31.08.2013	33,2474	114,45
02.09.2013	33,2474	112,44
07.09.2013	33,4338	114,1
13.09.2013	32,6731	111,75
18.09.2013	32,3237	110,62
23.09.2013	31,7326	108,07
27.09.2013	32,1736	108,25
01.10.2013	32,4839	106,83
05.10.2013	32,1005	108,46
07.10.2013	32,1005	108,78
11.10.2013	32,3564	110,48
12.10.2013	32,2133	110,29
17.10.2013	32,2561	108,98
22.10.2013	31,9013	110,01

26.10.2013	31,6775	107,06
31.10.2013	32,0613	108,84
04.11.2013	32,1808	105,98
08.11.2013	32,3803	104,99
13.11.2013	32,8076	106,98
19.11.2013	32,5658	106,95
23.11.2013	32,9055	110,49
25.11.2013	32,9055	110,99
29.11.2013	33,1332	110,11
02.12.2013	33,1916	111,19
06.12.2013	33,114	111,18
11.12.2013	32,7848	109,53
12.12.2013	32,7315	108,78

Получаем коэффициент корреляции равный 0,226. Это означает, что зависимость есть, но она слабая. С помощью коэффициента детерминации можно вычислить: на сколько процентов изменяется один показатель на другой, для этого возводим коэффициент корреляции в квадрат и получаем 5%. Следовательно, курс рубля изменяется на 5% при изменении цены на нефть.

Так же на курс рубля влияет отток иностранных инвестиций. По состоянию на конец сентября 2013 г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 379,3 млрд.долларов США, что на 7,3% больше по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе – 66,3% (на конец сентября 2012 г. 59,2%), доля прямых инвестиций составила 32,3% (38,3%), портфельных – 1,4% (2,5%). В январе-сентябре 2013г. в экономику России поступило 132,4 млрд.долларов иностранных инвестиций, что на 15,7% больше, чем в январе-сентябре 2012 года [4].

На основе всего выше сказанного можно сделать вывод: что на данный момент времени причин, которые могли бы вызвать девальвацию рубля, сейчас нет, так как наблюдается приток инвестиций и стабильные цены на нефть. Но все же девальвация может произойти, если цены на нефть вдруг опустятся ниже отметки 80 \$/баррель или резко ухудшится состояние экономики стран Евросоюза. В целом, предвидеть девальвацию рубля на данный момент очень сложно. Невозможно однозначно сказать: когда она будет, насколько сильной и каковы будут ее последствия.

Литература

1. Динамика цен на нефть – интернет ресурс – <http://news.yandex.ru/quotes/1006.html>.
2. Курсы доллара, установленные ЦБ РФ – интернет ресурс – <http://www.finmarket.ru/currency/rates/?id=10148#archive>

3. Девальвация рубля – интернет ресурс – www.economic-crisis.ru/devalvatsija-rublja.
4. Об иностранных инвестициях в январе-сентябре 2013 года – интернет ресурс – http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/lssWWW.exe/Stg/d02/245inv22.htm.
5. Девальвация рубля может стать неизбежной – интернет ресурс – <http://mafors.ru/news/view/devalvaciya-rublya-mozhet-stat-neizbezhnoy>.
6. Причин для ослабления рубля нет, заявил Силуанов /РИА Новости//интернет ресурс – <http://ria.ru/economy/20120526/658007812.html>.
7. К чему приводит девальвация национальной валюты – интернет источник – <http://orgtm.ru/story/k-chemu-privodit-devalvatsiya-natsionalnoi-valyuty>.

Дроздова М.И.

НОУ ВПО Центросоюза РФ «Сибирский университет потребительской кооперации»

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

DIVERSIFICATION OF ACTIVITIES AS A FACTOR effective use LABOR RESOURCE ORGANIZATION

Key words: diversification, consumer cooperation, efficiency, labor resources, labor productivity.

Повышение эффективности использования трудовых ресурсов организаций – одна из наиболее важных задач, стоящих перед хозяйствующими субъектами, в том числе и потребительской кооперации.

Потребительская кооперация – многоотраслевая система, объединяющая торговлю, общественное питание, производство, закупки и другие отрасли. Их персонал в настоящее время используется недостаточно эффективно. Основная причина сложившейся ситуации, характерная для большого количества кооперативных организаций, заключается, на наш взгляд, в высоком удельном весе живого труда, вследствие специфических условий деятельности предприятий всех отраслей. Так, в частности значительное количество предприятий розничной торговли, расположенных в мелких сельских поселениях и имеющих небольшую торговую площадь, не позволяет применять прогрессивные формы и методы торгового обслуживания населения, практически все предприятия общественного питания работают на сырье, в производственных предприятиях – низкие темпы обновления материально-технической базы из-за дефицита собственных финансовых ресурсов, и следовательно, несоответствие технического уровня и используемых технологий современным требованиям.

Другой причиной низкой эффективности использования труда персонала в торговле и общественном питании мы считаем отставание в конкуренции с индивидуальными предпринимателями вследствие сдачи в аренду части пред-

приятный, что ведет к потере товарооборота; в общественном питании – низкая платежеспособность сельского населения, что также приводит к потере товарооборота и снижению производительности труда в организациях.

Невысокая производительность труда в предприятиях кооперативного хозяйства является следствием низкой его мотивация. Зароботная плата работников предприятий, расположенных в сельской местности, существенно отличается от заработной платы занятых в аналогичных городских предприятиях.

Один из способов разрешения данной ситуации – диверсификация деятельности всех отраслей кооперативного хозяйства. Диверсификация рассматривается нами как процесс развития производства или прироста объемов деятельности за счет расширения номенклатуры товаров, добавления связанных и не связанных с основным направлением отраслей и видов деятельности и географических сегментов рынка за счет расконцентрации капитала с целью снижения риска банкротства, укрепления финансовой устойчивости, повышения конкурентоспособности, эффективности хозяйствования экономического субъекта [1].

Товарная диверсификации в промышленном производстве и общественном питании предполагает добавление новых укрупненных направлений производства потребительских товаров, а ассортиментная – расширение номенклатуры продукции в рамках товарного направления. Это способствует более полному удовлетворению потребностей обслуживаемого населения, росту объемов продаж, и следовательно, повышению эффективности использования труда не только на производственных предприятиях и предприятиях общественного питания, но и в торговле, где завершается воспроизводственный цикл.

Осуществляя торговое обслуживание и предоставление платных услуг населению на новых территориях, потребительская кооперация реализует территориальную диверсификацию, что крайне важно в условиях формирования инфраструктуры сельских поселений.

Диверсификацию можно расценивать и как инновационную стратегию, предполагающую внедрение продуктовых, процессных, организационных, маркетинговых инноваций. К основным результатам этих инноваций можно отнести увеличение объемов деятельности и повышение эффективности использования основных производственных фондов организаций, оборотного капитала и трудовых ресурсов. Наши исследования показали, что в предприятиях отраслей и направлений деятельности, осуществляющих диверсификацию, производительность труда превышает средние показатели недиверсифицированных отраслей и направлений.

Потребительская кооперация формировалась и развивалась как интегрированно-диверсифицированная система, поэтому отраслевая диверсификация – присоединение новых отраслей – полностью соответствует ее экономической природе. В рамках конгломератной диверсификации кооперативы присоединяют не только новые высокорентабельные отрасли, приносящие значительную прибыль и способствующие увеличению совокупного объема деятельности, но и те

виды деятельности, которые участвуют в создании комфортных условий для проживания сельского населения, в формировании социальной сферы села. При этом следует заметить, что производительность труда в этих отраслях и направлениях деятельности также превышает средние показатели как по отрасли, так и по организации в целом.

Таким образом, внедрение различных видов диверсификации в практику хозяйствования способствует повышению эффективности трудовых ресурсов потребительских обществ.

Литература

1. Дроздова М.И. Место и роль потребительской кооперации в развитии депрессивных регионов / М.И. Дроздова; Сибирский университет потребительской кооперации. – Новосибирск, 2009. – 304 с.

Елкин С.Е.

Омский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

О БАЗОВЫХ ПРИНЦИПАХ РАЗРАБОТКИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СТРАТЕГИЙ

THE BASIC PRINCIPLES NATIONAL DEVELOPMENT TRANSPORT STRATEGY

Key words: management, region, strategy, development, transport strategy.

Мирохозяйственное устройство формируется за счет ключевых факторов географического, геополитического, экономического, исторического и культурологического существования. Эти факторы являются транснациональными и межконтинентальными атрибутами мирового развития. Одновременно они же определяют и конкурирующие национальные интересы стран, обеспечение целостности, безопасности и обороноспособности государств.

Сырьевые месторождения побуждают к строительству путей, сетей энергообеспечения и росту транспортных связей. Транспортные коммуникации имеют внутренние видовые взаимозависимости и взаимовлияние их жизненных циклов. Преимущества географического положения и сырьевого наследия определяются эффективностью энерготехнических связей и коммуникаций. На единицу ВВП в России затрачивается в пять-семь раз больше транспортной работы, в полтора-два раза ниже средние скорости автотранспорта и на треть меньше срок службы техники, чем в развитых странах. Вклад транспорта в ВВП в России составляет около 6%, против 10% – в развитых странах. В США вклад в ВВП только автодорожного комплекса составляет 15% [1].

Так под «транспортным коридором» понимают совокупность разнородных коммуникаций определенного направления и обеспеченного непрерывностью

потоков за счет бесперегрузочных технологий. «Транспортно-энергетический коридор» (ТрЭК) определяют сочетанием транспорта и энергетической инфраструктурой. «Политранспортным коридором» считается межвидовое сочетание транспортных сообщений, иначе называемое при большом количестве перегрузочных узлов горизонтальной формой. Преобладание одного вида доставки от отправителя до получателя называют монотранспортной или вертикальной формой транспортирования. Однако, эти и другие подобные понятия, такие как «транспортный узел», «транспортно-коммуникационный коридор» (ТКК) с нечетким и даже взаимоисключающим описанием не могут быть основанием для приемлемой теории транспорта и технологических разработок.

Исследование, прогноз и проектирование взаимных влияний энерготехнических коммуникаций составляет задачи фундаментальной сложности.

Внутренние ресурсы транспортной системы включают характеристики массы и объема носителя провозной емкости; массы и объема провозной емкости; скорости перемещения. Внешние характеристики определяются средой использования или сферой применения (эксплуатация): наземной, подземной, водной, подводной, воздушной, безвоздушной. Сочетание внутренних и внешних свойств ресурсов транспорта выражается в характеристиках качества: эффективность, надежность, безопасность. Указанные и другие составляющие качества определяются соответствующими параметрами. Наиболее приемлемым методом для формализованных описаний крупных транспортных коридоров является метод экспертных оценок. Ниже приведен пример экспертизы, который может определять крупные стратегические решения национального масштаба.

Таблица 1

Пример экспертного варианта выбора стратегического решения в области определения транспортного коридора [1; 2]

Параметры	Вес, баллов	Региональные центры									
		Тюмень	Омск	Новосибирск	Барнаул	Томск	Кемерово	Красноярск	Иркутск	Улан – Удэ	Чита
Географическое местоположение	9	7	8	8	8	7	8	8	7	6	6
Природно-ресурсный потенциал	10	10	8	6	7	7	8	9	9	7	6
Научно-образовательные потенциал	4	4	6	10	6	8	6	6	6	5	4
Промышленный потенциал	8	5	8	9	7	7	8	7	8	7	6
Народонаселение	7	6	7	7	8	7	8	8	8	6	5
Инвестиционный потенциал	4	8	7	7	8	7	8	9	8	7	6
Геополитический потенциал	5	5	6	10	7	7	7	7	7	7	5

Рейтинг		318	347	371	345	333	363	369	364	305	262
Место		8	5	1	6	7	4	2	3	9	10

Оценка выполнена автором по параметрам с весовыми коэффициентами по 10-бальной шкале.

1. Географическое местоположение: благоприятность ландшафта для проектирования и строительства транспортных потоков.

2. Природно-ресурсный потенциал: природные энергетические ресурсы, водные артерии, бассейны и водоемы.

3. Научно-образовательный потенциал: наличие и плотность научных, образовательных учреждений, интеллектуальные ресурсы, интеллектуальные общественные институты и сообщества.

4. Промышленный потенциал: народнохозяйственный, оборонный, перерабатывающий, добывающий, туристическая привлекательность.

5. Народонаселение: плотность населения, рекреационный и миграционный потенциал населения.

6. Инвестиционный потенциал: финансово-кредитный, внешнеэкономический, коммерческий, инвестиционная привлекательность.

7. Геополитический потенциал: состав и концентрация федеральных, региональных, общественных организаций управления и властных полномочий.

Ежесуточные отправления по всем видам транспорта составляют 69,1 млн. пассажиров и 33,1 млн. тонн грузов. Общие протяженности транспортных сообщений РФ составляют 2121 тыс. км: железные дороги общего пользования (промышленного назначения) – 85 (42); автомобильные дороги с твердым покрытием (общего пользования) – 755 (597); воздушные трассы – 532; внутренние водные пути – 102; городские сообщения: троллейбусные пути – 4,9; трамвайные пути – 2,8; метрополитен – 0,439 [1].

Основания стратегии, с нашей точки зрения предполагают наличие национальной стратегии, то есть стратегии развития страны. Миссия РФ отражена в основном законе – конституции РФ. Далее, необходимо наличие стратегий всех других отраслей, поскольку транспорт является связующим компонентом содержания других отраслей деятельности. Важнейшим моментом является анализ состояния геополитического окружения, в результате которого формируются стратегические выборы транспортных сообщений.

1. Стратегия персонала относится, прежде всего, к летно-техническим ресурсам и является гарантией качества ресурсов профессиональных пилотов о время пиков и спадов рынка. Старение авиатехники в гражданской авиации оценивается от 50 до 70 процентов. Каждый год старения добавляет 4,3 процента авиационных происшествий [2]. Потребность в возобновлении флота РФ до 2030 года оценивается около 3000 воздушных судов магистрального и регионального назначения [1]. При средней стоимости в 100 млн. USD это составит сумму соизмеримую с национальными бюджетами в 300 млрд. USD. Стратегия

флота должна была содержать объединение авиастроения в консорциумы по примеру Airbus Industries.

2. Направлением реализации стратегии флота воздушного транспорта является развитие авиации общего назначения (АОН). АОН мирового флота содержит миллионы летательных аппаратов и пилотов, на порядки большие количества аэропортов и посадочных площадок, дополнительно к коммерческим аэропортам ВТ. Налет часов АОН в четыре раза больше, чем в коммерческой авиации, а потребляет 6% всего топлива авиации. Именно здесь сосредоточена перспектива массового удовлетворения потребностей в перевозках.

3. Следующим направлением стратегии воздушного транспорта является способ и мера вмешательства. Это может быть выражено понятиями «управление», «регулирование» и «дерегулирование» воздушного транспорта. Управление означает директивное распоряжение деятельностью хозяйствующих субъектов. Регулирование принципиально отличается от управления отсутствием полномочий органа регулирования на директивное вмешательство в деятельность операторов при соблюдении ими предписанных норм и правил. В регулировании участвует множество организаций, начиная от государства и кончая эксплуатантом. Госрегулирование предусматривает сочетание свободного рынка с государственным вмешательством в экономику. Государство заинтересовано контролировать ключевые отрасли, касается энергетики, обороны, транспорта, промышленности. Дерегулирование – это доктрина, согласно которой государство отходит от вмешательства в экономику хозяйствующих субъектов. Характерные отличия регулирования воздушного транспорта (протекционизма) от дерегулирования представлены ниже. Основная цель дерегулирования – благосостояние за счет снижения себестоимости, цены и роста конкуренции. Определено, что дерегулирование в США в 70–80-х годах сэкономило 100 миллиардов долларов пассажиров, что неизбежно отразилось на качестве сервиса с одновременным снижением цен на авиабилеты. Ни одна из проблем областей аэрокосмической индустрии не может быть решена автономно и без взаимосвязи с другими видами транспорта и всей экономикой.

Аэрокосмическая индустрия. Решение о создании авиастроительной корпорации РФ по аналогу BOEING и Airbus Industries запоздало на 15–20 лет. Отсутствие организационной научно-технической основы проектирования подобной корпорации. Отсутствие организации и инвестирования межотраслевого научно-технологического проекта корпорации.

Воздушный транспорт. Попытка политическими силами проектировать программы деятельности воздушного транспорта. Тогда как это дело, прежде всего практиков, экспертов и также – политиков. Решение: сеть авиалиний, региональные и международные авиакомпании, аэропорты – производная в первую очередь ВВП микроэкономики, во вторую очередь госрегулирования (куда направить региональную поддержку). Сотни аэропортов не могут быть восста-

новлены и не должны сравниваться с уровнем 1991 года, поскольку число автомобилей и дорог (как бы мы их не ругали) за это времякратно выросло.

Стратегия должна разрабатываться на основе самых современных знаний и технологий стратегического управления. В разработке должны принимать участие и привлекаться авторские коллективы разных отраслей транспорта на основе открытых конкурсов и тендеров. Особым условием развития содержания документа может быть его периодическая ревизия и доступность вхождения в авторский коллектив разработчиков новых исследователей. Документ должен быть открыт в интернете, в печатных изданиях, должен содержать имена и реквизиты авторов для контактов. Наиболее трудной задачей является реализация стратегии, поскольку она осуществляется не разработчиками, а множеством субъектов. Реализация осуществляется в планах транспортной отрасли и в других сферах, содержит учетные данные, анализы и отчеты.

Литература

1. Россия 2013: Стат. справочник/ Росстат. – М., 2013. – 62 с. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.gks.ru>.

2. Основные показатели социально-экономического положения субъектов Российской Федерации – Стат. справочник/ Росстат. – М., 2013. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.gks.ru>.

Зинурова Р.И., Алексеев С.А.

Казанский национальный исследовательский технологический университет

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

PROFESSIONAL RUSSIAN YOUTH STRATEGY ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN

Key words: professional strategies, professional orientation, youth, labor, education, employment.

Выбор профессии и последующая трудовая деятельность, играют значительную роль в жизнедеятельности молодежи Республики Татарстан. От выбранной профессии зависит будущее финансовое положение молодого человека, его социальное самочувствие и статус в обществе.

В данной публикации приводятся некоторые итоги социологического исследования «Профессиональные стратегии молодежи в контексте инновационного развития Республики Татарстан». Выборка исследования – 1000 человек.

Полученные в ходе исследования данные свидетельствуют, что профессиональные стратегии разных групп молодежи в настоящее время различны.

Так, школьники 9 класса в своей массе демонстрируют две основные профессиональные стратегии – 36,1% планируют в дальнейшем продолжить учебу в вузах, а 28,5% планируют продолжить свое образование в сузах. Также среди школьников 9 классов 6,5% планируют получить образование на курсах, 5,1% – планируют после окончания школы работать.

Школьники 11 классов в отличие от школьников 9 классов уже сориентированы на продолжение учебы в высших учебных заведениях. На эту профессиональную стратегию указали 65,5% опрошенных. Продолжить учебу в сузах в этой группе планируют лишь 5,2% опрошенных, а работать после окончания школы – 2,3%.

Для учащихся учреждений начального и среднего профессионального образования, получивших определенную профессию, актуальность продолжения образования в высших учебных заведениях не высока. Среди учащихся учреждений начального профессионального образования хотели бы учиться в вузах 22,6% опрошенных, среди учащихся учреждений среднего профессионального образования – 27,3%.

Для современной молодежи важен факт совмещения учебы с работой. Среди школьников 9 классов на это указывают 10,8% опрошенных, среди школьников 11 классов – 20,1%, среди учащихся учреждений начального профессионального образования – 25,0%, среди учащихся учреждений среднего профессионального образования – 27,3%.

Следует отметить, что профессиональные стратегии молодежи в значительной степени определяются уровнем жизни семьи. Так, среди школьников 9 класса, принимающих решение о продолжении образования, в группе с уровнем жизни семьи ниже среднего планируют продолжить обучение в сузе 45,5%, в группе со средним уровнем жизни – 26,5%, в группе с уровнем жизни выше среднего – 28,1%.

Аналогичная ситуация наблюдается и в группе школьников 11 класса. Здесь в группе с уровнем жизни ниже среднего планируют в дальнейшем учиться в вузе лишь 37,5% опрошенных, а в группах со средним уровнем жизни и уровнем жизни выше среднего – 61,4% и 68,9% соответственно.

Показательно, что в группе с уровнем жизни ниже среднего, планируют после окончания учебы в школе начать работать 37,5% опрошенных, а в группе с уровнем жизни выше среднего таковых нет совсем.

Практически половина молодежи (51,2%) не определилась с выбором будущей профессии. Те, кто определился с выбором профессии указывают на такие профессии как врач (4,3%), переводчик (1,5%), учитель (2,0%), экономист (1,9%), программист (4,5%), автомеханик (5,9%), архитектор (1,5%), дизайнер (2,5%), модельер-конструктор (2,9%), электрик (1,2%), повар-кондитер (1,4%), инженер (1,8%), товаровед (1,2%), банковский работник (1,5%), юрист (2,5%).

При выборе профессии для молодежи наиболее значимыми являются два фактора – соответствие профессии интересам и склонностям (48,9%), высокий

заработок (22,4%). Заметим, что на востребованность профессии на рынке труда Республики Татарстан ориентируются всего лишь 10,1% опрошенных.

При выборе профессии молодежь ориентируется прежде всего на собственное мнение (63,9%). Также значимым при выборе профессии является и мнение родителей, на их мнение ориентируются 16,3% опрошенных. На мнение друзей ориентируются 7,6% опрошенных, на информацию сети Интернет – 5,4%, на информацию средств массовой информации – 2,7%, на информацию учебного заведения – 3,9%.

Если говорить о сферах занятости, то значительные доли молодежи связывают сегодня свое будущее с такими сферами, как информационные технологии (14,5%), экономика и финансы (12,8%), транспорт и связь (11,0%), сфера услуг (9,7%), управление (9,5%), медицина (7,5%), торговля (7,5%).

Таким образом, очевидно, что значительная часть молодежи связывает свою будущую работу с непроеизводственной сферой деятельности. Этот факт находит свое отражение и в ответах респондентов на вопрос о том, какие профессии сегодня пользуются наибольшей популярностью у молодежи. Лидирующее место среди них занимают такие профессии, как юрист (53,2%), врач (24,2%), экономист (23,8%), программист (21,9%), менеджер (17,1%).

В тоже время у молодежи есть вполне адекватное представление о том, какие сферы деятельности являются наиболее перспективными и востребованными на рынке труда республики. К таковым молодежь относит такие сферы, как информационные технологии (38,4%), строительство (33,7%), химическая и нефтехимическая промышленность (27,5%), машиностроение (21,4%).

Таким образом, за исключением такого вида деятельности как информационные технологии, мы сталкиваемся с явлением, когда перспективным представляется одно направление деятельности, но выбирается совсем другое. Это связано с тем, что при выборе сферы профессиональной деятельности фактор востребованности профессии на рынке труда не является ведущим.

Полученные данные свидетельствуют, что ведущим фактором при выборе профессии является возможность «всегда найти работу по этой специальности». Ориентация именно на этот фактор характерна для представителей всех опрошенных групп. На возможность «всегда найти работу по этой специальности» при выборе профессии ориентируются 45,1% учащихся 9 классов, 40,2% учащихся 11 классов, 47,1% учащихся учреждений начального профессионального образования, 50,4% учащихся учреждений среднего профессионального образования.

Что касается профессиональных планов молодежи, то ведущее место в них занимает продолжение образования (51,2%), желание основать свое дело (49,6%), уехать за границу учиться или работать (25,4%), работать по специальности в коммерческих структурах (23,3%), работать по специальности в государственных структурах (18,3%), посвятить себя дому, семье (16,2%).

РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАНОВОГО БРЕНДА «КАЗАХСТАН»

REALITIES AND PROSPECTS OF COUNTRY BRAND «KAZAKHSTAN»

Key words: Country brand republic of Kazakhstan, the priorities of the economy, investment, tourism, the country's competitiveness.

Специалисты в области страновой имиджологии давно осознали необходимость изменения восприятия той или иной страны мировым сообществом. Если государство серьезно подходит к формированию странового бренда и считает эти направления приоритетными, то это свидетельствует о достижении этой страны определенного уровня развития. В данной статье представлена тенденция зарождения понятия странового бренда и перспективы нашей республики с учетом сравнительно короткого казахстанского опыта.

Вопросы странового бренда стали актуальными лишь последние двадцать лет. Активными исследователями являются ряд зарубежных авторов, работы которых представлены на многих сайтах и в частности на [1].

В Казахстане, к сожалению, вопросам создания странового бренда уделяется мало внимания. Так, в 2007 году был проведен конкурс по разработке лучшего странового брифа «Портрет Казахстана за рубежом». Интересна была трактовка Казахстана как страны вольного ветра (Kazakhstan free wind land). Вольный ветер, по мнению конкурсантов, представляется как постоянное движение вперед, стремление к новому.

Начало кампании по продвижению национального бренда Казахстана было положено в послании Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана в 2006 году: «Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира» [2].

Данное послание носило программный характер для всей PR-стратегии Казахстана в экономическом направлении. Так были выделены 7 ключевых приоритетов позиционирования Казахстана на мировом рынке:

Первый. Успешная интеграция Казахстана в мировую экономику – основа качественного прорыва в экономическом развитии страны.

Второй. Дальнейшая модернизация и диверсификация экономики Казахстана как фундамент устойчивого экономического роста.

Третий. Современная социальная политика.

Четвертый. Развитие современного образования, непрерывное повышение квалификации, переквалификация кадров и дальнейшее процветание культуры народа Казахстана.

Пятой. Дальнейшее развитие демократии и модернизация политической системы.

Шестой. Реализация Стратегии национальной безопасности, адекватной современным угрозам и вызовам.

Седьмой. Дальнейшая реализация сбалансированного и ответственного внешнеполитического курса, учитывающего интересы Казахстана и динамику регионального и мирового развития.

Как мы видим, на первый план поставлена задача интеграции Казахстана в мировую экономику. Без поднятия имиджа республики – это невозможная задача, поэтому в феврале 2007 года в составе Министерства иностранных дел РК был создан Департамент международной информации, основной функцией которого стало формирование имиджа страны за рубежом, что говорит о серьезности намерений руководства страны продвигать национальный бренд республики. Уже в мае 2007 года Департамент привлек к работе два крупных PR-агентства, в том числе «Корпорацию развития общественных связей» (КРОС) в России. В августе 2007 года КРОС участвовала в освещении хода выборов в Мажилис Парламента Казахстана. После первых успехов, Департамент международной информации МИД РК перешел к формированию странового бренда.

Однако, несмотря на проводимую работу по страновому брендингу, Казахстан до сих пор не имеет четко выраженного имиджа своей истории, в отличие от других стран, которые имеют собственную концепцию истории, активно используемую в формировании странового бренда. С одной стороны, Казахстан – очень молодое государство, возникшее в 1991 году, которое находится на стадии бурного роста и развития, в то же время мы обладаем опытом древней истории, чем история известного мировому сообществу современного Казахстана.

В настоящее время Казахстан по версии журнала Newsweek занимает 61 место в списке «Лучшие страны мира» [3]. Согласно отчету Всемирного Банка, Казахстан в рейтинге «Doing Business 2011» поднялся на четыре позиции и занял 59 место против 63 места по расчету 2010 г.

Британская транснациональная консалтинговая компания Brand Finance, которая специализируется в сфере аудита и оценки стоимости брендов, представила Рейтинг 100 национальных брендов 2012 года. По их расчетам Казахстан занял 52 место в рейтинге стран-брендов. Эксперты Brand Finance оценили бренд «Казахстан» в 87 млрд. долларов США. При этом при расчете стоимости нашего бренда в денежном выражении оценивались такие факторы как экономические, демографические и политические факторы, включая инвестиционные показатели, туристическую привлекательность, динамику экономического роста, производство, потребление и экспорт национальных товаров и услуг, человеческий капитал и другие параметры.

По итогам сравнительного исследования Казахстану присвоили рейтинг «А», что в буквенном выражении означает сформировавшийся бренд. При этом из-

меряя стоимость имиджа в процентах можно отметить, что у нашей страны этот показатель в два раза выше, чем у России [4].

Определенная работа проводится МИД РК, публикуются отдельные статьи в периодической печати, но необходимо отметить, что нет фундаментальных исследований и предложений по развитию казахстанского странового бренда.

В послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева Народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: Новый политический курс состоявшегося государства» от 14 декабря 2012 года говорится о том, что «Сегодня мы – успешное государство, имеющее свое лицо, свои особенности и свою позицию... Казахстан начала XXI века независим и уверен в себе... Наша главная цель – к 2050 году создать общество благоденствия на основе сильного государства, развитой экономики и возможностей всеобщего труда... войти в число 30-ти самых развитых государств мира» [5].

Нет невыполнимых задач, поскольку как отметил глава государства «Мы первыми в Содружестве Независимых Государств сформировали современную модель рыночной экономики, основанную на частной собственности, свободной конкуренции и принципах открытости. Наша модель основывается на активной роли государства в привлечении иностранных инвестиций. Мы привлекли в страну более 160 миллиардов долларов иностранных инвестиций. Сформированы базовые условия для предпринимательской деятельности и современная налоговая система. Мы планомерно диверсифицируем национальную экономику... За 15 лет, минувших с момента принятия Стратегии-2030, наше государство вошло в пятерку самых динамично развивающихся стран мира» [5].

Как мы уже отметили, наше государство в ближайшие десятилетия будет стремиться попасть в тридцатку лучших государств планеты. И, эта задача вполне выполнима. Объясним почему.

Если рассматривать основные глобальные проблемы, обозначенные в выступлении президента Республики Казахстан, то мы видим, что многие вопросы, с которыми столкнется мировое сообщество, разрешимы в нашем государстве. Остановимся на основных аспектах.

Как известно, с каждым годом усугубляется глобальный демографический дисбаланс, связанный со старением человечества. Подсчитано, что через 40 лет число людей в возрасте старше шестидесяти будет превышать число тех, кому меньше 15, то есть, низкая рождаемость и старение человечества во многих странах неизбежно провоцируют проблемы на рынке труда, в частности, нехватку трудовых ресурсов. Нарастающий демографический дисбаланс формирует новые миграционные волны и усиливает социальную напряженность по всему миру. Казахстан относится к молодой нации. Средний возраст в нашей стране составляет 35 лет, что дает нам огромную возможность сохранить казахстанский человеческий потенциал и правильно позиционировать себя в мире. Коренное население Казахстана в силу экономических возможностей, а также

присущей культурологии остается работать на родине и снижение рождаемости, которое наблюдалось в последнее время, значительно приостановилось.

Следующая проблема – угроза глобальной продовольственной безопасности, которая присуща мировому сообществу, также вполне разрешима в Казахстане, поскольку мы входим в число крупнейших экспортеров зерновых культур, а также обладаем огромными экологически чистыми территориями и потенциально можем производить экологически чистые продукты питания.

Далее – глобальная энергетическая безопасность. Наше государство, как известно, обладает крупными запасами нефти, газа и других минерально-сырьевых ресурсов мирового уровня.

Проблема истощаемости природных ресурсов также меньше коснется Казахстана. Наша страна обладает также рядом преимуществ. В случае бережного отношения к своим природным богатствам Казахстан будет находиться в тридцатке устойчивых стран мира.

Республика Казахстан имеет реальную возможность войти в тридцатку наиболее развитых стран мира. Правительство Казахстана предпринимает для этого много экономических, политических решений.

Концепция конкурентной идентичности странового брендинга признан мировым сообществом в виде шестиугольника, включающего шесть элементов современного бренда территории: инвестиции, туризм, экспорт, политику, культуру и человеческий капитал. Наиболее значимыми, на наш взгляд, являются два элемента. По инвестициям определяется способность каждой страны привлекать как финансовый так и человеческий капитал в страну. Инвестиции и связанная с ней миграция определяет степень привлекательности страны относительно проживания, работы или учебы в ней, а также демонстрирует восприятие экономической и социальной ситуации в стране. По туризму определяется уровень интереса к посещению страны и привлекательность природных и культурных туристических достопримечательностей.

В целом, признав, глобализацию как объективный процесс ее следует воспринимать и как вызов национальным государствам, так и как новые возможности для них. Для Республики Казахстан можно выделить следующие негативные последствия в глобальном плане:

- закрепление за Казахстаном сырьевой специализации в мировой экономике;
- снижение роли государства в условиях глобализации и возрастание роли международных структур;
- национальный казахстанский бизнес, которому трудно конкурировать с транснациональными корпорациями, может оказаться в сложном положении;
- увеличение влияния внешних сил на внутривнутриполитическую ситуацию.

В то же время глобализация несет в себе для Казахстана следующие возможности:

- привлечение инвестиций для развития экономики;

- обеспечение баланса на внешнеполитическом направлении, используя сложное геополитическое окружение Казахстана;
- развитие международного экономического сотрудничества;
- укрепление сотрудничества в сфере безопасности;
- привлечение новых технологий в Республику Казахстан для поднятия качества уровня нашей экономики;

Для использования возможностей глобализации необходимо развивать конкурентоспособность экономики, развивать региональную интеграцию, совершенствовать систему управления государством, определить стратегию развития страны в условиях углубляющейся глобализации.

Литература

1. <http://www.amazon.com/gp/product/0471479136>.
2. Н. Назарбаев: Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира (послание) // <http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1141208040>.
3. The world's best countries // <http://www.thedailybeast.com/newsweek/2010/08/15/interactive-infographic-of-the-worlds-best-countries.html>.
4. <http://profinance.kz/news/rejtingi/32757-kazahstan-stoit-87-mlrd.html>.
5. http://www.akorda.kz/ru/page/page_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-nazarbaeva-narodu-kazakhstana-14-dekabrya-2012-g_1357813742.

Кетова А.С., Тихомирова К.А.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ

THE ISSUE OF COOPERATION BETWEEN THE STATE AND LOCAL AUTHORITIES IN RUSSIA

Key words: the state authority, the local authority, the issue of cooperation, the state and local authorities, authority in Russia.

Возникновение местного самоуправления в России и его последующее развитие неразрывно было связано с возникающими между органами государственной власти и органами местного самоуправления проблемами взаимодействия в связи с многими неурегулированными вопросами. Данные проблемы не только создавали и создают трудности в работе государственного аппарата и местной власти, но, что не мало важно, на протяжении всего этапа развития местного самоуправления в России ставит под угрозу ее существование.

Одна из важнейших проблем взаимодействия между органами государственной власти и органами местного самоуправления – вопрос о распределе-

нии полномочий. Она связана с нежеланием и боязнью государственной власти сократить свои властные полномочия, что приводит к конфликтам с местными органами власти. Безусловно, это отрицательно отражается прежде всего на обществе. Более того, сама проблема разграничения полномочий связана еще и с тем, что трудно провести четкую грань, тем самым отнеся одни расходы на местный бюджет, а остальные – на государственный.

Деление полномочий на государственные и местные во многом зависит от целесообразности способов их удовлетворения, ведь фактически не существует четко разграниченных функций, принадлежащих тому или иному уровню власти. Они все неразрывно связаны и направлены на удовлетворение всех общественных потребностей.

В момент становления местного самоуправления в России государственная власть попыталась провести четкое разграничение полномочий между уровнями власти. Из-за передачи местным властям большого объема полномочий без соответствующих финансовых ресурсов муниципальные образования не в состоянии справиться с возложенными функциями. Таким образом, желание органов государственной власти четко разделить полномочия всех уровней власти РФ не увенчалось успехом. Это обусловлено отсутствием в принятых на данный момент нормативно-правовых актах четкого понятия, что входит в государственные полномочия, а что в местные.

Конституция Российской Федерации закрепила в себе организационную обособленность местного самоуправления от органов государственной власти, но на практике мы видим невозможность эффективного управления во всех сферах жизни общества без тесного взаимодействия обоих уровней власти. Многие проблемы в сфере экономики, социальной сфере связаны именно с тем, что данный механизм дает сбои. Бесспорно, все вопросы местного значения не только неотделимы от государственного интереса, но и не остаются без его влияния.

В отношении местного самоуправления на федеральном уровне решаются две главные задачи. К ним относятся разработка единой государственной политики в области местного самоуправления и обеспечение гарантий местного самоуправления. Они реализуются несколькими способами: федеральные органы государственной власти принимают программы государственной поддержки местного самоуправления; на федеральном уровне законодательно устанавливаются общие принципы организации местного самоуправления; принимаются ряд федеральных законов, которые обеспечивают реализацию федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления Российской Федерации».

В развитии и становлении местного самоуправления важную роль играют органы государственной власти субъектов Российской Федерации, взаимодействие которых с органами местного самоуправления в большей степени определяет эффективность реализации региональной политики, т.е. решения поли-

тических, экономических и социальных проблем развития всего субъекта и муниципального образования. Более того, такая взаимосвязь обеспечивает продуктивность муниципальной политики, способствуя решению государственных задач посредством решения вопросов местного значения. К задачам относятся: укрепление политической системы, формирование условий, обеспечивающих реализацию и защиту интересов общества, укрепление основ народовластия, подготовка кадров для муниципальных органов.

Выделяя местное самоуправление в отдельный социальный институт, государство наделяет его властными полномочиями, но при этом не наделяя его свойствами государственной структуры. В этом и заключается принцип децентрализации власти, который не просто позволяет сохранить целостность России, но и эффективно защитить общество и граждан, а также обеспечить гармоническое развитие духовных, культурных и экономических связей между всеми субъектами Российской Федерации.

Безусловно, государство и местное самоуправление неразделимы, а попытки их разъединения в последствии могут привести к разрушению самоуправления или, что еще хуже, государства. Местное самоуправление должно рассматриваться только в совокупности с общим организмом всего механизма государственной власти, в состав которого оно входит, как составляющая часть единого целого.

Такое взаимоотношение проявляется по следующим направлениям: в проведение выборов в органы государственной власти и местного самоуправления, формирование местных органов исполнительной власти, реализация предметов совместного ведения, организация работы по исполнению законов.

В настоящее время взаимодействие органов государственной власти и органов местного самоуправления строится на основе ряда принципов: законности, самостоятельности органов местного самоуправления в пределах их полномочий, сочетания интересов населения субъекта и соответствующего муниципального образования, обеспечения финансовыми и материальными ресурсами при реализации вопросов, требующих совместного решения, гласности, взаимной ответственности.

Проблемы взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления будут проявляться при отсутствии следующих основных организационных форм:

1. Главные взаимодействующие структуры – органы государственной власти и местного самоуправления.
2. Создание совместных временных групп и комиссий для решения разовых совместных вопросов.
3. Создание постоянных рабочих групп и комиссий для решения вопросов требующих постоянного взаимодействия.

4. Возможность совместных работ через ассоциации муниципальных образований по вопросам, которые касаются всех муниципальных образований данного региона, при этом им придается необходимый статус.

Однако, в некоторых субъектах Российской Федерации во взаимоотношениях органов местного самоуправления и органов государственной власти существуют две крайности: с одной стороны, это органы существуют как бы параллельно и автономно, доводя эту автономность до абсурда, а с другой стороны, местное самоуправление подменяют на государственное местное управление, что не лучшим образом влияет на социально-экономическую ситуацию в регионе. Не стоит забывать, что решение насущных проблем взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления требует четкого разграничения полномочий между органами субъектов Российской Федерации и местным самоуправлением, определения вопросов совместного ведения и перечень тех полномочий, которые передаются друг другу на основе добровольного соглашения.

Таким образом, в заключении можно сделать вывод, что органы государственной власти и органы местного самоуправления неразделимы, а значит, проблемы, возникающие при их взаимодействии должны совместно решаться обоими органами власти, при этом государство должно обеспечивать нормативную базу, четко разделяющую полномочия между данными органами, а также законодательно закреплять их самостоятельность. Более того, для эффективности реализации государственной политики должна быть непосредственная связь с обществом и гражданами, проживающими на территории государства. Именно органы местного самоуправления являются связующим звеном между органами государственной власти и обществом. Поэтому, между государством и местным самоуправлением существует неделимая связь, подкрепленная законодательным обеспечением гарантии местного самоуправления.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛРОВАНИЕ РЫНКА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

STATE OF THE MARKET AS A REGULROVANIE FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC ECONOMY IN TODAY'S ENVIRONMENT

Key words: planning, strategic planning, market, competitive advantages, interaction, government regulation.

Необходимо отметить, что полученный за последние два десятилетия практический опыт деятельности отечественных бизнесменов в рыночных условиях позволяет переосмыслить многие подходы к организации предпринимательской деятельности в условиях рынка. В настоящее время уже пришло понимание того, что сегодня недостаточно просто «крутиться», что в условиях жесткой конкуренции необходимо обеспечивать определенный уровень конкурентоспособности своего дела, организации (предприятия). Однако отсутствие научно обоснованного отечественного практического опыта предпринимательства заставляло отечественных предпринимателей заимствовать иностранный опыт в этой сфере. Но попытки слепо копировать иностранный опыт во всем для развития отечественного предпринимательства не привели, да и не могли привести к желаемому результату. Скорее всего, следует ожидать, что период, на протяжении которого новое поколение российских предпринимателей методом проб и ошибок будет осваивать практическую философию бизнеса, окажется еще достаточно длительным. Пройдет еще немало времени, прежде чем можно будет говорить о сложившейся культуре отечественного предпринимательства, о его предпринимательской этике, отвергающей любые пути нечестного извлечения прибыли. Примером этого служит огромное количество информации в средствах массовой информации о коррупции чиновников и недобросовестном ведении бизнеса многими отечественными предпринимателями.

Изучение практики государственного регулирования предпринимательства в России показало, что первый этап регулирования был связан со снятием запретов на предпринимательскую деятельность и созданием для нее соответствующих условий для развития. Это оказалось достаточным для включения в предпринимательскую деятельность наиболее инициативных людей, обладающих определенным деловым и коммерческим опытом, приобретенным как в результате их прошлой профессиональной деятельности, так и в теневой экономике. В настоящее время предпринимательский потенциал данной категории населения

полностью задействован, и для дальнейшего развития предпринимательства необходимы новые людские ресурсы и механизмы регулирования, так как многие традиционные организации (предприятия) недостаточно загружены, их обороты простаивают. Это стало возможным вследствие того, что при входе в рыночные условия и ослабления внимания к деятельности организаций (предприятий) со стороны государства у многих предпринимателей появилось понимание того, что в отличие от плановой экономики советского периода в новых условиях деятельности организаций (предприятий) вообще нет необходимости планировать свою деятельность. Но таким оправданием легко уйти от многих трудностей в планировании, от ответственности за реализацию плановых решений, оправдания недоработок и ошибок в профессиональной деятельности. Вследствие этого, например, в Ярославле в декабре 2012 года при выпадении снега сложилась критическая ситуация, которую можно обозначить для коммунальных служб таким образом: «Зима пришла внезапно в декабре». Однако государственные органы власти не имели достаточной возможности эффективно влиять на деятельность коммунальных служб. И в течение всего зимнего периода город в буквальном смысле слова был «засыпан снегом». Но такая же ситуация повторилась и в 2013 году. Вероятно, и дальше это будет продолжаться, если не принять мер регулирования деятельности задействованных в этом организаций со стороны органов государственной власти. А деятельность управляющих компаний ЖКХ в настоящее время не выдерживает никакой критики. «Планирование – это оружие мудрых, но планирование – это один из самых сложных видов работы, доступных человеку» – справедливо отмечал специалист в области управления в условиях рыночной экономики Р. Акофф.

Председатель Правительства РФ Д. Медведев на заседании Правительства РФ 7 марта 2013 года отметил, что «основная проблема заключается в том, что наша экономика остается весьма и весьма расточительной – мы теряем деньги. Не только по сравнению с развитыми странами, но и по сравнению с развивающимися странами». Действительно, мы говорим о необходимости помощи больным детям, о нехватке денежных средств на развитие экономики и реализации социальных программ, но, в тоже время, у нас не прекращаются «появляться» все новые и новые уголовные дела о крупных денежных махинациях. А это уже может негативно отразиться не только на экономике страны, но и на национальной безопасности России, чего нельзя допустить.

Таким образом, государство сегодня должно сформировать и начать планомерно реализовывать комплекс мер по государственному регулированию деятельности организаций различных организационно-правовых форм в интересах развития отечественной экономики с учетом всех современных реалий.

Литература

1. Киселев А.А. Современные проблемы в деятельности управленческих кадров отечественных предприятий / Современные тенденции науки и образования: сб. науч. тр. по

материалам Международной заочной научно-практ. конференции 8 октября 2012 г.: Ч. 2. – Липецк, Липецкая областная общественная организация Всероссийского общества рационализаторов и изобретателей, 2012. – С. 122–124.

2. Киселев А.А. Стратегическое планирование в системе управления предприятием (организацией): проблемы и пути их решения: Монография. – Ярославль: Изд-во ЯГТУ, 2012. – 181 с.

3. Киселев А.А. Сущность, проблемы и место риск-менеджмента в управлении отечественными предприятиями / Проблемы экономики, организации и управления в России и в мире: материалы II Международной научно-практической конференции (17 мая 2013 года). Отв. редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s.r.o., 2013. – С. 147–149.

Кобзистая Ю.Г.

Омский государственный университет путей сообщения (ОмГУПС)

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ

PERSONNEL POLICY IN THE SYSTEM OF PERSONNEL MANAGEMENT ON THE RAILWAY

Key words: Human capital, bureaucratic style of governance, human development index, human resources policy, management process.

В середине XIX века, когда началось активное железнодорожное строительство во всем мире, суммарная протяженность российских дорог составляла всего 3 500 км, это примерно равнялось 2% от мировой железнодорожной сети. Для такой огромной страны, как Россия, это было ничтожно мало. Но даже от такого небольшого полотна экономический и культурный уровень страны стал подниматься на глазах. Это поспособствовало удешевлению товарообмена. Снизились сроки поставки товара. Железнодорожный транспорт стал ключевым грузоперевозчиком. Государство быстро оценило экономические выгоды и создало все условия для привлечения частного капитала. Для строительства одного километра дороги было задействовано 5 тыс. рабочих [2]. Общая производительность труда наемной силы находилась на низком уровне. Причинами низкой выработки на тот момент являлся невысокий заработок, а также плохие условия труда. Отсутствие качества норм и способов контроля отражалось отрицательно на производительности.

При трудоустройстве между десятником и наемным работником подписывался договор. В силу безграмотности большинства рабочих, договор заключался на выгодных условиях для подрядчика. В Англии при строительстве первой железной дороги рабочий день в среднем длился от 12 до 16 часов. В России это время было не фиксировано, и рабочий день продолжался все светлое

время суток. Таким образом, это приводило к переутомляемости и ухудшению здоровья, а, следовательно, и к снижению уровня работоспособности. На тот момент трудовой потенциал и человеческий капитал наемного работника не рассматривался как один из основных факторов повышения производительности труда.

Развитие научно-технического прогресса оказало большое влияние на человеческий капитал. Внедрение машин и оборудование на железнодорожную магистраль подтолкнула работодателей принимать на работу образованный и легко обучаемый персонал. Работник рассматривался как одно целое с машиной. Произошло освобождение человека от утомительной физической работы. В интересах самого работника было освоить данное оборудование, чтобы получить работу. Человеку приходилось получать определенное образование и тем самым увеличивать свой человеческий капитал. Работая в тандеме, человек и машина повышали производительность труда. Машины с каждым годом совершенствовались, а, следовательно, и рос человеческий капитал работника.

Управление – это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации (Мескон М.Х.). Главная задача в управлении заключается в оптимальном использовании человеческих и машинных ресурсов. Грамотное использование человеческого ресурса намного сложнее, чем планирование работы машины. При управлении человеком необходимо, чтобы он располагал определенной квалификацией и опытом в данной сфере. Ставить цели перед работником с профессией намного проще, и достижение этих целей будет наиболее эффективным. При этом квалификация может не сыграть свою ключевую роль, если у человека отсутствует мотивация к труду. За любую работу человек желает получить свое вознаграждение.

Современный железнодорожный транспорт сконцентрировал в себе новейшие технологии, которые способны организовать перевозочный процесс, а также высокую интеллектуальную подготовку сотрудников железной дороги.

При переходе к рыночной экономике, на российских железных дорогах сохранилось бюрократический стиль управления, вертикальная система беспрекословного подчинения. Аналогов такой системы управления железными дорогами нет ни в одной стране мира. Бюрократия означает управление в строгом соответствии с законом и бюджетом [1]. При этом принято считать, что такой стиль управления обязателен при демократическом правлении.

В данной структуре управленец отделен от собственности на средства производства, поэтому с точки зрения эффективности работы его интересуют только нормы и нормативы, которые устанавливают в свою очередь другие чиновники. В идеале, показатели, которых добивается управленец, должны соответствовать требованиям эффективности производства. Способы контроля за соблюдением качественно выполненной работы являются ключевым методом

управления ресурсами железной дороги. Достоинствами такого стиля управления являются:

- постоянство управленческого процесса;
- высокая компетентность специалистов;
- строжайшее соблюдение субординации;
- управленец не является владельцем учреждения;
- высокая экономическая эффективность.

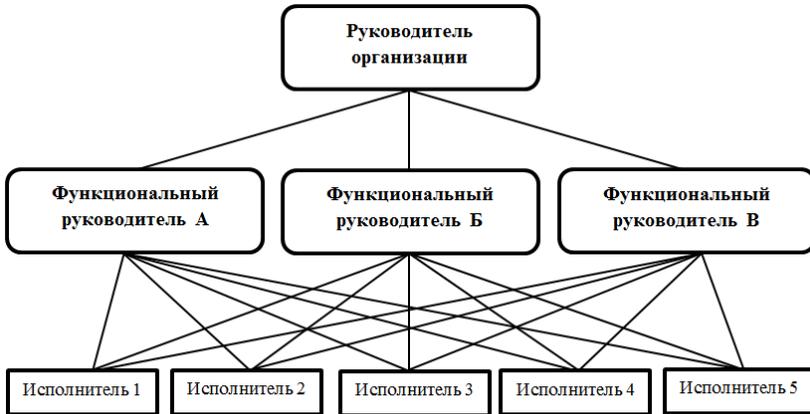


Рис. Функциональная структура при бюрократическом управлении

Данные преимущества обеспечивают единообразие в системе управления. Четко определяется ответственность каждого руководящего лица, для того чтобы не допустить произвол в отношении подчиненного.

Существует ряд отрицательных моментов. Такой стиль управления порождает волюнтаризм в установлении лимитов. Ярким примером может служить тот факт, когда один и тот же вид ремонта подвижного состава имеет значительные отклонения в себестоимости в разных ремонтных депо. Ужесточение норм, в этом случае требует соответствующей организационно-технической подготовки и повышения технического уровня во всех звеньях цепочки. Также при такой постановке правления невозможно быстро и адекватно реагировать на изменения во внешней среде. ОАО «РЖД» во многих сегментах транспортного рынка работает в условиях жесткого конкурентного давления, и занимает не самые выгодные позиции. Серьезной проблемой является высокая доля морального и физического устаревания фондов, которые были спроектированы еще в прошлом веке и ориентированы на высокие эксплуатационные затраты.

На сегодняшний день российские железные дороги производят закупку и внедрения нового оборудования. Поэтому все сотрудники проходят регулярно переподготовку повышения собственных знаний, для управления данной техникой. Российская железная дорога на 2012 год смогла обеспечить рабочими ме-

стами 1 млн. 700 тыс. человек, а это около 3% всего трудоспособного населения Российской Федерации. Обучение такого огромного количества персонала играет важную роль в поддержание социально-экономической стабильности и обеспечивает рост индекса развития человеческого потенциала в целом по стране. Почти за 100 лет, с 1860 по 1930, он вырос в 1,5 раза, но особенно этот рост ускорился в 80-е годы позапрошлого столетия, когда страна покрылась сетью железных дорог [4].

Бюрократический стиль управления невозможен без квалифицированных специалистов. Высокая компетентность персонала говорит о том, что человеческий капитал в таких организациях находится на высоком уровне. Управлять таким видом капитала достаточно тяжело, так как он является нематериальным активом предприятия и не входит в ее собственность. Такой капитал приходит на работу в 9 утра и уходит с работы в 17.00.

Для бюрократизма свойственно ставить на руководящую должность людей с высоким уровнем человеческого капитала. При этом создаются все условия для повышения этого уровня. Сотрудники регулярно проходят переаттестацию, повышают свою квалификацию. Такое развитие дает возможность для должностного роста. В ОАО «РЖД» разработана система управления в области взаимодействия с персоналом. Проводится подготовка резервов руководящих кадров, а также развитие работы с молодежью, ведется активный поиск по привлечению потенциальных работников.

Литература

1. Битем Д. Бюрократия. – Социологический журнал. – 1997. – № 4.
2. Воронцов В.П. Экономика и капитализм. – М.: Астрель, 2008.
3. Гайденок П.П., Давыдов Ю.Н. Проблема бюрократии у Макса Вебера, М., 1991.
4. Миронов Б.Н. По классическому сценарию: русская революция 1917 года в условиях экономического роста и повышения уровня жизни // Экономическая политика. – 2012. – № 1.
5. Сотников Е.А. «Железная дорога мира из 19 в 20 век». – М: Транспорт, 2003.
6. <http://yandex.ru/click/> (Корпоративный социальный отчет ОАО «РЖД» 2011г.).

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛЕЙ

INNOVATIVE ACTIVITY AS FACTOR OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIES AND OF GROWTH OF NATIONAL ECONOMY

Key words: competitiveness, innovations, innovative activity, innovative development of industries, sustainable economic development, economy modernization.

Конкуренция как неотъемлемое свойство рыночных отношений является одним из основных объектов экономических исследований, понимание которого прогрессировало по мере развития общества.

Все теории конкуренции рассматривают её как динамический по своей природе процесс, где особенное значение имеет учёт параметров развития внешней среды. Наибольший вклад в исследование проблемы внёс М. Портер, предложивший модель «пяти сил» конкуренции, в которую включены не только отраслевые конкуренты – действующие и потенциальные, но и потребители, поставщики, товары-субституты. Совокупное воздействие этих сил определяет уровень прибыльности отрасли и ее перспективы для вложения капиталов [1, с. 40].

Преимущества в конкурентной борьбе обеспечиваются, прежде всего, путём внедрения инноваций в конкретный бизнес. Инновация как конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, а также технологического процесса, используемого в практической деятельности, обычно имеет целью коммерческий успех [2, с. 7].

В настоящее время наблюдается эволюция взглядов на проблему «развития» и «устойчивого развития» (а, соответственно, и инноваций), которое проявляется в понимании данных терминов в более широком смысле, чем они воспринимались в трудах кейнсианцев и неоклассиков [3, с. 6].

Под устойчивым экономическим развитием имеется в виду такое развитие, при котором обеспечивается воспроизводство всех факторов производства и экономической системы в целом, которое может быть достигнуто только путем инициации и распространения инноваций.

В практической управленческой деятельности довольно часто используются обобщенные, интегрированные характеристики динамики инноваций, основной из которых является инновационная активность.

Инновационная активность организации характеризует степень её участия в осуществлении инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в течение определенного периода времени. Уровень инновационной активности обычно определяется как отношение числа организаций, осуществлявших технологические, организационные или маркетинговые инновации, к общему числу обследованных за определенный период времени организаций в стране, регионе, отрасли и т.д. [4, с. 11].

В этой связи особый интерес представляет отраслевой срез, поскольку не все отрасли в одинаковой степени «подвержены» инновационной активности. Одни отрасли можно оценить как инновационно-интенсивные, поскольку здесь уровень расходов на НИОКР довольно велик, что необходимо для успешного функционирования фирм. В других отраслях инновационная деятельность хотя и присутствует, но является менее значимой [5, с. 625].

Динамика развития инновационных отраслей, генерирующих на определённом этапе развития значительный объём ресурсов (капитальных, финансовых, трудовых и т.п.), непосредственно сказывается на динамике экономического развития отдельных стран [6, с. 82].

В высокотехнологичных отраслях (с большой долей расходов на НИОКР в объеме продаж предприятий) ужесточение конкуренции приводит к выживанию только достаточно крупных предприятий. В отраслях с низкой долей расходов на НИОКР в объеме продаж предприятий конкуренция оказывается слабой, большое число мелких и средних предприятий обеспечат выживание за счет диверсификации. Особенную роль и для отдельных компаний, и для отраслей, ведущих инновационную деятельность играет поддержка государства.

В частности, в рамках реализации программ инновационного развития крупных радиоэлектронных холдингов (например, ОАО «Концерн «Вега», ОАО «Концерн «Созвездие»), согласно Прогнозу социально-экономического развития Российской Федерации на 2013 год и плановый период 2014–2015 годов, разработанному Минэкономразвития РФ, предполагается реализация мероприятий по внедрению новых эффективных производственных технологий (что обеспечит рост производительности труда более чем на 90% в текущих ценах в целом по радиоэлектронной промышленности), направленных на обеспечение выпуска перспективной компонентной, модульной и приборной базы радиоэлектронной аппаратуры нового поколения. Указанные программы предполагают мероприятия по увеличению доли инновационной продукции в общем объеме производства (до 21% в 2015 году в целом по радиоэлектронному комплексу (в 2011 году – 7,7%) и улучшению потребительских свойств выпускаемой продукции [7].

Предполагается также, что в целях реализации активной промышленной политики и политики увеличения конкурентных преимуществ российской продукции в текущем году будет завершена разработка приоритетных государственных программ Российской Федерации, в том числе государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период

до 2020 года», а также ряда программ развития высокотехнологичных секторов экономики (авиастроения, судостроения, электронной и радиоэлектронной промышленности, космического комплекса, медицинской и фармацевтической промышленности) [7].

Об успешности модернизации российской экономики на новой технологической основе можно судить по доле инновационно-активных предприятий в её составе и объёмам выпускаемой инновационной продукции. На рост числа таких предприятий направлена «Стратегия инновационного развития России на период до 2020 года», где выбран сценарий догоняющего развития с элементами лидерства в отдельных сегментах экономики, в которых имеются или могут быть созданы конкурентные преимущества [8, с. 39].

Активная инновационно-инвестиционная позиция государства – обязательное, но не достаточное условие эффективной модернизации экономики. Государство способно обеспечить лишь точечные инновационные прорывы, в том числе в особо значимых отраслях. Для того чтобы страна перешла на путь устойчивого развития, необходимо сформировать массовый спрос на инновации со стороны предпринимателей. Именно этот аспект должен быть учтён при разработке программ инновационного развития России.

Литература

1. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 453 с.
2. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика. Учебник / Под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – «Издательство «Экономика», 2004. – 521 с.
3. Вертакова Ю.В., Симоненко Е.С. Управление инновациями: теория и практика: учеб. пособие / Ю.В. Вертакова, Е.С. Симоненко. – М.: Эксмо, 2008. – 432 с.
4. Российский инновационный индекс / Под ред. Л.М. Гохберга. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. – 84 с.
5. Розанова Н.М. Экономика отраслевых рынков: учебное пособие / Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт, 2010. – 906 с.
6. Богданова Т.А. О роли государства на разных этапах развития отраслевых рынков // Экономическое возрождение России №1 (35) 2013. – С. 80–86.
7. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2013 год и плановый период 2014–2015 годов (разработан Минэкономразвития РФ). Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70126500/#review>
8. Бодрунов С.Д., Гринберг Р.С., Сорокин Д.Е. Реиндустриализация российской экономики: императивы, потенциал, риски // Экономическое возрождение России. – № 1 (35). – 2013. – С. 19–49.

КОДЕКС ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ ОАО «РЖД» КАК ОСНОВА КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

THE CODE OF BUSINESS ETHICS OF RUSSIAN RAILWAYS AS BASIS OF CORPORATE CULTURE

Key words: management, Joint Stock Company «Russian Railways», the code of business ethics, corporate culture, corporate management, quality of work.

Одна из крупнейших в мире компаний – «Российские железные дороги» отметила десятилетний юбилей 1 октября 2013 года. Началом ее деятельности считается 01.10.2003 года, учредителем и единственным акционером которой является Российская Федерация. От ее имени полномочия акционера осуществляет Правительство Российской Федерации [2]. По историческим меркам это небольшой срок, но прошедшее десятилетие стало периодом существенных перемен в истории железнодорожного транспорта России.

Железнодорожный комплекс имеет особое стратегическое значение для Российской Федерации. Он является связующим звеном единой экономической системы, обеспечивает стабильную деятельность промышленных предприятий, своевременный подвоз жизненно важных грузов в самые отдаленные уголки страны, а также является самым доступным транспортом для миллионов граждан.

В непростых условиях работы ОАО «РЖД» актуальным вопросом является соблюдение корпоративной этики. Президент компании В.И.Якунин отметил, что Кодекс деловой этики ОАО «РЖД» показывает, каким нормам и принципам необходимо следовать работникам в своей повседневной трудовой деятельности, чтобы содействовать эффективному решению корпоративных задач [4].

Эффективная деятельность немыслима без современных норм делового общения. Умение правильно себя вести всегда имело колоссальное значение в профессиональной среде. Особенно это важно сейчас, в условиях развития компании, её стремительной интеграции в мировое транспортное сообщество, когда соблюдение делового этикета становится своеобразным индикатором надёжности и непременным условием успешности бизнеса.

Следуя поведенческим нормам и правилам, создается атмосфера межличностных коммуникаций, которая позволяет достичь максимальной эффективности работы сотрудников и, как следствие, повлиять на производительность труда. В конечном счёте, соблюдение делового этикета оказывается экономически

выгодным для компании. Этот постулат знают бизнесмены всего мира: хорошие манеры прибыльны [3].

Кодекс деловой этики ОАО «РЖД» должен стать руководством к действию, чтобы работники, разделяя его положения, содействовали эффективности деятельности компании и способствовали формированию современного облика компании.

В 1990-х, задолго до ребрендинга ОАО «РЖД», речь шла об имидже компании, об узнаваемости на рынке. Начали с того, что разработали дизайн-проект помещений, единые требования к мебели, оформлению информационных материалов, придумали логотип. Всё это в качестве рекомендаций разоспало по агентской сети. Поначалу все действия и решения были достаточно вялыми, что в немалой степени зависело от финансирования – аргументы о необходимости подобных вложений тогда не очень принимались. Но все же, когда агент сидит на колченогом стуле за потёртым столом с инвентарным номером от 1917 года, общение с ним ничего, кроме негатива, вызвать не может. А для того чтобы человек почувствовал себя человеком, нужно инвестировать в среду, в которой он находится, работает [1].

Люди изменились, они стали по-другому разговаривать, по-другому относиться к организации своего рабочего места, по-другому выглядеть. Фирменный стиль для агентов был разработан раньше других: белые блузки, серые юбки и шейные платочки в серо-красной гамме. Но главное, люди стали по-другому мыслить! У них появилась заинтересованность, как сделать свою работу эффективнее, как оптимизировать производственные процессы.

Единые корпоративные нормы и правила, в том числе делового этикета, становятся для сотрудников стимулом к тому, чтобы меняться, соответствовать времени и динамично развивающейся компании «Российские железные дороги». Но это происходит не сразу и не вдруг. Внедрение Кодекса корпоративной этики и правил делового этикета – сложная задача, которая не может быть решена в течение месяца после выхода документа.

Конечно, хочется, чтобы следование деловому этикету стало для сотрудников компании делом обыденным и естественным. Но предела совершенству не существует, а потому всегда найдутся ориентиры, цель, к которым необходимо стремиться. Рыночная экономика и масштабная реорганизация компании радикальным образом отразились на деловых и профессиональных коммуникациях. Раньше всё было проще – железнодорожники и грузоотправители. А теперь – собственники подвижного состава, экспедиторские и транспортно-логистические компании, внутри холдинга – департаменты, филиалы, дочерние общества и т.п.

Безусловно, в ОАО «РЖД» активно проводится работа по внедрению Кодекса деловой этики. Новая редакция данного кодекса была утверждена в ноябре 2012 года, и с тех пор ведется планомерная работа по внедрению его норм и правил в повседневную практику, информируя сотрудников о произошедших

изменениях. Кроме того, в рамках реализации системного подхода и с целью повышения знаний и навыков работников компании в области деловой этики в 2014 году будет запущена программа обучения по корпоративной культуре, деловой этике и этикету. Основная задача – сформировать чёткое понимание работников компании о происходящих изменениях.

Одним из приоритетов кадровой и социальной политики на современном этапе развития компании является внедрение этических принципов в повседневную практику. И это не просто дань моде, история развития мирового бизнеса показывает, что выстраивание профессиональных отношений с сотрудниками, коллегами, партнёрами и клиентами на основе принципов деловой этики повышает эффективность работы как каждого отдельно взятого сотрудника, так и всего холдинга.

Корпоративные этические нормы и правила, установленные Кодексом деловой этики в компании, действуют около года. С момента утверждения проведена значительная работа по их внедрению. Однако многое предстоит сделать, так как это процесс требует системности и регулярного контроля.

Для формирования у сотрудников понимания необходимости следовать в своей повседневной трудовой деятельности нормам и правилам деловой этики, с персоналом на постоянной основе ведётся разъяснительная работа. Используется весь спектр внутрикорпоративных каналов коммуникаций: корпоративные СМИ, брошюры и буклеты, видеоролики и телепередачи на РЖД ТВ, коммуникационные площадки, в том числе сетевые совещания и Дни информирования.

На корпоративном телеканале РЖД ТВ и на коммуникационных мероприятиях демонстрируется фильм о Кодексе деловой этики ОАО «РЖД». В нём наглядно раскрываются десять этических принципов, даётся их разъяснение. В нём показано, как от соблюдения работниками корпоративных этических норм и правил зависит весь производственный цикл компании, её имидж и деловая репутация. Наряду с этим ещё в начале 2013 года с кодексом были ознакомлены все работники РЖД. В трудовые договоры всех топ-менеджеров, руководителей филиалов и структурных подразделений ОАО «РЖД» внесены изменения, предусматривающие ответственность за ненадлежащее исполнение норм и правил служебного поведения, установленных документом.

Принципиально важно, чтобы руководители всех уровней являлись примером, следуя нормам и правилам кодекса: демонстрировали лидерское поведение, эффективно организовывали свою работу и подчинённых, выстраивали уважительные отношения с людьми, вели за собой, не боялись перемен.

На центральном уровне образована комиссия по вопросам деловой этики, в её состав вошли представители аппарата управления ОАО «РЖД» и профсоюзной организации. Во всех филиалах назначены ответственные по вопросам деловой этики. Комиссия – это коллегиальный орган, который образован для рассмотрения ситуаций, которые невозможно решить на местах. В задачи комиссии в этом случае входит детальное и доскональное рассмотрение ситуа-

ций, произошедших с работниками компании, в части несоблюдения установленных этических принципов со стороны руководителей, коллег или собственно самих работников. Кроме того, комиссия вправе привлечь к ответственности лиц, нарушивших этические правила, установленные в компании.

Таким образом, институт уполномоченного и ответственных по вопросам деловой этики помогает выстраивать новую корпоративную культуру, а также защищает работников компании.

В настоящий момент сотрудники компании, которые взаимодействуют с партнёрами из других стран или проходят стажировку в зарубежных компаниях, обучаются по программам в области деловой этики и этикета. Активно в эти процессы включилась молодёжь. Так, в рамках VII Слёта молодёжи ОАО «РЖД» прошли лекции и тренинги с ведущими консультантами по деловой этике, этикету и протоколу. На другой молодёжной площадке во время отбора участников международной программы обмена «Молодые таланты» проводились тренинги и мастер-классы европейских экспертов, в том числе и по деловому протоколу.

Стоит отметить, что принципы деловой этики, этикета и протокола являются универсальным языком делового общения, незнание которого зачастую может привести к негативным последствиям.

В рамках проведённой работы накоплен необходимый опыт, который лёг в основу разработанной программы корпоративного обучения сотрудников ОАО «РЖД» по вопросам деловой этики. Уже в начале 2014 года она будет запущена на базе Корпоративного университета ОАО «РЖД». У её слушателей будет возможность сформировать общекорпоративную систему координат, прежде всего единое понимание целей и задач, стоящих сегодня перед холдингом, и как принципы деловой этики влияют на их достижение.

Первыми слушателями программы станут члены комиссии по вопросам деловой этики в аппарате управления ОАО «РЖД», ответственные в филиалах и структурных подразделениях, специалисты по управлению персоналом, руководители и специалисты, взаимодействующие с клиентами и партнёрами от лица компании.

Литература

1. Открытое акционерное общество «Российские железные дороги». URL: http://rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=628 (дата обращения 01.10.2003; 21.12.2013)
2. Постановление Правительства РФ от 18.09.2003 года № 585 (ред. от 10.07.2013) «О создании открытого акционерного общества «Российские железные дороги».
3. «Пульт управления. Журнал для руководителей Российских железных дорог» – журнал, посвященный вопросам управления железнодорожным транспортом. URL: <http://pult.gudok.ru> (дата обращения 09.10.2013).
4. Распоряжение ОАО «РЖД» от 29.12.2012 № 2789р О кодексе деловой этики открытого акционерного общества «Российские железные дороги»; утвержден решением совета директоров ОАО «РЖД» от 28 ноября 2012 г., протокол № 19.

ПРОЦЕСС ВСТУПЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА В ВТО. ПРОБЛЕМЫ. ПЕРСПЕКТИВЫ

PROCESS ACCESSION KAZAKHSTAN TO THE WTO. PROBLEMS. PERSPECTIVES

Key words: WTO, Kazakhstan, entry, problems, prospects.

Вступление Казахстана во Всемирную торговую организацию началось 26 января 1996 года с подачи в Секретариат ВТО официального заявления о вступлении Казахстана в ВТО. Переговорный процесс находится на завершающей стадии, Правительством отстаиваются максимально выгодные условия для дальнейшего развития национальной экономики после вступления в ВТО, с учетом обязательств Казахстана, принятых в рамках Таможенного союза. В данном случае одним из «самых сложных» на этом завершающем этапе переговоров является вопрос по «объему субсидирования сельскохозяйственной отрасли и право оказания транспортных субсидий на экспорт зерна». Решение о вступлении Казахстана в ВТО может быть принято в начале 2014 года.

Проведенный нами анализ позволил выявить положительные и негативные последствия, которые повлечет за собой вступление Казахстана в ВТО.

К положительным последствиям можно отнести: вступление нашей республики в ВТО активизирует диверсификацию казахстанской экономики, будет способствовать отходу ее от сырьевой направленности и переходу к производству конечных продуктов, росту внешнеэкономической активности государства, в итоге повлияет на создание новых рабочих мест; усилит инвестиционную привлекательность казахстанской экономики, что позволит привлечь инвестиции в обрабатывающую промышленность и в развитие высокотехнологичных производств, облегчит доступ к новейшим технологиям, и также будет способствовать быстрейшему прогрессу страны и выходу ее на траекторию устойчивого развития; повысит качество и конкурентоспособности национальной продукции в результате расширения присутствия передовых технологий, товаров, услуг и инвестиций на внутреннем рынке, внедрения международных стандартов качества; улучшит экспортные позиции Казахстана на мировом рынке; позволит получить стране более предсказуемый и надежный доступ к мировому рынку; республика автоматически получит в отношениях со всеми членами ВТО режим наибольшего благоприятствования (РНБ); Казахстан будет также иметь дополнительные и выгодные пути транзита для своих товаров. Это особенно важно для развития внешней торговли Казахстана отечественными товарами обрабатывающей промышленности; позволит решать торгово-политические споры в

рамках, предусмотренных в ВТО процедур, на более справедливой основе; Казахстан сможет реально рассчитывать на получение права участия в разработке норм, регулирующих мировую торговлю, руководствуясь национальными интересами; получит возможность доступа к оперативной информации о внешнеэкономической политике и намерениям правительств, стран-участниц ВТО, что, в конечном счете, позволит вести более эффективную торговую политику; в связи с расширением импорта казахстанский потребитель сможет получить доступ к широкому ассортименту товаров и по более низким ценам. Казахстан получает в отношениях со всеми странами-членами организации режим наибольшего благоприятствования, ряд преимуществ в области лицензирования экспорта, стандартов, применения антидемпинговых и компенсационных пошлин. Казахские потребители выиграют от снижения цен, произойдет снижение коммерческих рисков, снижение себестоимости казахстанской продукции, приведение национального законодательства в соответствии с нормами и правилами ВТО, увеличится приток иностранных инвестиций в экономику страны. Ускоренное развитие получают отрасли, выпускающие конечную продукцию с высоким уровнем наукоемкости и добавленной стоимости, появится быстрый доступ к оперативной информации во внешнеэкономической политике правительств стран – участниц ВТО.

К *возможным негативным последствиям* вступления Казахстана в ВТО можно отнести. Падение уровня производства ввиду невозможности конкурировать с мировыми производителями; низкая вероятность установления для Казахстана «переходного периода» по причине малого объема промышленного производства. Торговую дискриминацию, выраженную в низкой конкурентоспособности отечественной продукции, не пользующейся спросом на мировом рынке. Снижение потенциала развития малого и среднего бизнеса Казахстана; ослабление позиций отечественных производителей из-за снижения цен на ввозимые в страну товары. Принятие обязательства по существенному открытию доступа на внутренние рынки товаров и услуг из других стран. Проблему защиты от недобросовестной конкуренции. Возможность широкого применения антидемпинговых и компенсационных пошлин со стороны других государств в отношении импортных товаров. В связи с наплывом импорта продовольствия, товаров народного потребления и услуг из-за рубежа, возможно, увеличение индекса цен, что приведет к повышению уровня инфляции в стране. Для быстрого получения прибыли на первое время преимущественное развитие получит экспорт сырья и полуфабрикатов. Ограниченные возможности таможенно-тарифного регулирования для защиты внутреннего рынка товаров и практически отсутствие мер по защите рынков услуг.

В настоящее время сохраняются сырьевая ориентация экономики республики и низкий уровень конкурентоспособности ее перерабатывающего сектора. Основной статьей казахстанского экспорта являются топливно-энергетические товары, чья доля в общей структуре составляет более 70% [1]. Продажа метал-

лов и изделий из них за границу уступает топливно-энергетическому сырью, но, тем не менее, занимает второе место. Несмотря на то, что данные категории товаров составляют значительную часть мирового товарооборота, эти специализированные рынки не подпадают под действие основополагающих документов ВТО. Сегодня Казахстан в основном обслуживает сырьевые потребности более успешных экономик, в обмен на продукцию отраслей глубокой переработки и с высокой добавленной стоимостью. Производство готовых товаров в общей структуре ВВП находится в пределах 43–45%. При этом доля промышленных отраслей в объеме валового продукта составляет более 30%, доля сельскохозяйственного производства – до 5%. Почти половину казахстанского импорта составляют машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты. Продукция химической промышленности с долей более 10% является второй крупнейшей товарной группой в структуре импорта нашей страны [1].

Проблемы ожидаются в секторе обрабатывающей промышленности. Главная из них – низкая конкурентоспособность большинства его отраслей и предприятий. При текущей товарной номенклатуре экспорта Казахстану будет весьма затруднительно реализовать возможные экономические выгоды от вступления в ВТО. Сложнее всего будет тем секторам, которые сегодня в большей степени защищаются государством (сборка автомобилей и в целом машиностроение, некоторые секторы сельского хозяйства, пищевой промышленности). Обязательства ВТО создают определенные ограничения в процессе государственного стимулирования развития отечественного производства и местного бизнеса, в том числе методами, которыми оно осуществляется в настоящее время. Так, государственного субсидирования лишатся многие программы поддержки малого бизнеса.

Вступление Казахстана в ВТО может создать угрозу сельскому хозяйству и продовольственной безопасности. Доля сельского хозяйства в ВВП Казахстана составляет 8,5–9%; с функционированием и развитием сельского хозяйства связаны повседневная деятельность и жизненный уклад, благополучие и нужды 44% населения страны. Сельское хозяйство обычно является одним из самых острых вопросов на переговорах. Это стратегическая для любой экономики отрасль, поскольку от нее зависит продовольственная безопасность. При этом она обычно сильнее всего защищена пошлинами и субсидиями. Соглашение ВТО по сельскому хозяйству предполагает сокращение поддержки, имеющей искажающее воздействие на международную торговлю. Все меры господдержки подразделяются на меры «зеленой» и «желтой» корзин. В «зеленую» входят те, что могут предоставляться без ограничения, поскольку они не оказывают или, как предполагается, оказывают минимальное искажающее воздействие на торговлю. К таким мерам, например, относятся строительство сельской инфраструктуры, проведение научных исследований, борьба с вредителями и болезнями сельскохозяйственных животных и растений, а также адресные выплаты сельхоз товаропроизводителям при получении ими убытков. «Желтая» корзина

включает стоимость прямой и косвенной поддержки сельхоз товаропроизводителей, влияющей на цену и себестоимость продукции. Страны, вступающие в ВТО, часто сталкиваются с резким ростом импорта сельхозпродукции, которая отличается низкой ценой и зачастую низким качеством, выращена с использованием большого количества ядохимикатов или других агрессивных агротехнологий. Ситуация с сельским хозяйством демонстрирует два важных аспекта для производственных отраслей при вступлении в ВТО. Во-первых, ВТО не блокирует все же полностью меры господдержки. Такое условное разделение на «зеленые» и «желтые» меры будет существовать и в других отраслях. Обычно запрещаются экспортные и импортозамещающие субсидии. Во-вторых, всегда определяется способность выпускать конкурентоспособный товар, при поддержке государства или без таковой. В данном случае многое будет зависеть от возможности государства и бизнеса создавать эффективные производства.

Таможенные режимы, которые перестанут действовать, способствуют удешевлению импорта, что в свою очередь негативным образом скажется на национальных производителях. Реальной угрозой, могущей спровоцировать социальные проблемы, является ограничение размеров экспортных пошлин, которое может привести к сокращению доходной части бюджета и снижению расходов на социальные нужды.

Важное значение при формировании правовой базы вступления Казахстана в ВТО имеет внесение изменений и дополнений в действующее законодательство – в части создания благоприятных условий для нормальной и эффективной работы малого и среднего бизнеса, активного привлечения иностранных и внутренних инвестиций в реальный сектор экономики республики, развития перерабатывающих отраслей промышленности и сельского хозяйства и перехода к сервисно-технологической экономике, ускоренной ее модернизации. Тогда стратегические выгоды от вступления республики в ВТО перевесят комплекс отрицательных последствий.

Казахстану необходимо определиться с продукцией каких перерабатывающих отраслей он будет выходить на мировой рынок, и именно для этих отраслей обеспечить защиту товаропроизводителей при вхождении в ВТО. Это может быть пищевая, легкая, химическая и нефтехимическая промышленность, промышленность строительных материалов. На наш взгляд, продукцией именно этих отраслей надо будет защитить высокими таможенными пошлинами. А для того, чтобы предприятия данных отраслей развивались необходимо создание либо отраслевых, либо точечных СЭЗ, которые должны способствовать привлечению в предприятия перерабатывающего сектора экономики ПИИ как в материально-вещественной, финансовой, так и в интеллектуальной форме. Нужны такие высокие таможенные пошлины и нетарифная защита и для сельскохозяйственной продукции. Эта отрасль во всем мире защищена как дотациями, так и высокими таможенными тарифами. Мы должны создать условия для обеспечения продовольственной безопасности страны.

С одной стороны Казахстан должен осуществить либерализацию своих внешнеэкономических связей, чтобы обеспечить доступ на национальный рынок иностранных товаров, услуг, инвестиций и ноу-хау с целью оживления внутренней конкурентной среды и ускорения реструктуризации, обновления и диверсификации производства. Мировая практика свидетельствует, что протекционизм в отношении неконкурентоспособных товаров положительного результата не давал, и дать не может. С другой стороны – защитить национальных производителей в приоритетных секторах экономики.

Основными задачами развития ключевых отраслей обрабатывающего комплекса должно стать восстановление и ускорение комплексного развития легкой и пищевой промышленности, преодоление технологического и технического отставания предприятий, рост производительности труда, обеспечение конкурентоспособности продукции за счет повышения ее качества, улучшение ассортимента, снижение издержек производства и цен, преодоление зависимости отечественной продукции от импорта текстильной, швейной и кожевенно-обувной продукции, развитие производства сырья и пищевых добавок для пищевой промышленности и насыщение внутреннего рынка высококачественными продуктами отечественного производства.

Возрождение и развитие легкой и пищевой промышленности требует также поддержки отдельных предприятий имеющих перспективу вхождения в рынок, защиты отечественных товаропроизводителей от недобросовестного импорта путем регулирования степени и условий открытости внутреннего товарного рынка, налогового и таможенного регулирования. Нужно четко определиться в размерах государственной поддержки для развития отдельных отраслей экономики, которая позволит казахстанским товарам выдерживать конкуренцию на внутреннем и внешнем рынке. В целом же, будущее казахстанского рынка будет зависеть от условий вхождения страны в ВТО. Этот вопрос включает также возможность прохождения Казахстаном «переходного периода» и принятия государством мер поддержки отечественных предпринимателей.

Одним из инструментов поддержки могут быть государственные закупки. Потребуется новые эффективные методы помощи предпринимателям. Прежние инструменты поддержки – пошлины, субсидии, льготное кредитование и т.п. – должны быть заменены на поддержку общего характера: развитие инфраструктуры, улучшение бизнес- и инвестиционного климата.

После вступления Казахстана в ВТО на переходный период в 5 лет будут сохранены требования о казсодержании при закупе услуг, включая работы, недропользователями по контрактам, заключенным до сентября 2011 года. Кроме того, после вступления в ВТО при заключении новых контрактов на недропользование Казахстан сохранил право требовать местное содержание при закупе услуг/работ до 50%. 20%-ная условная скидка цены конкурсной заявки будет предоставляться в течение 6 лет после вступления в ВТО тем постав-

щикам услуг, у которых как минимум 75% квалифицированных работников являются гражданами Казахстана.

Литература

1. <http://www.stat.kz>.

Крохин К.А., Зарезина Ю.Г.

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

МОБИЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ – РАЗДРАЖИТЕЛЬ ИЛИ СПОСОБ ПРОДАЖИ?

MOBILE MARKETING – DOES IT IRRITATE PEOPLE OR INCREASE SALES?

Key words: marketing mix, mobile marketing, spam, goods and services, income, profit.

Вопрос быть мобильному маркетингу (далее ММ) или нет снят уже давно. Свое начало данный вид рекламы и продвижения товара берет с начала 2000-х и стал выполнять не только свои прямые функции, но и стал средством заработка. Популярность ММ обрела глобальный характер и активно используется на Российском рынке. Объем рынка ММ в России, по оценкам J'son & Partners Consulting, составил в 2012 году \$ 114 млн, а к 2015 году рынок вырастет более чем в 2 раза, достигнув \$ 404 млн. [2, ст. 18].

С технической точки зрения, мобильный маркетинг реализуется посредством адресной рассылки рекламно-информационного контента на мобильные телефоны представителей целевой аудитории. Мобильный маркетинг позволяет осуществлять популяризацию и широкое распространение различного рода услуг, брендов, товаров, идей, информации, имеющей значение для представителей определенной целевой аудитории.

Но в России ММ очень часто обретает вид самостоятельного бизнеса. ММ еще есть куда расти и он по-настоящему взорвет маркетинговый рынок тогда, когда сможет влиять на все 4 классические составляющие маркетинг-микса: создавать продукт, формировать цену, распределять и продвигать [3].

Развитие рынка мобильной рекламы и маркетинга в России определяется проникновением сотовой связи, технологическими особенностями каналов доставки информации и их пропускной способностью, а также рынком мобильных устройств и их возможностями. Сегодня мы наблюдаем стремительный рост рынка смартфонов, а это важнейшая составляющая ММ и сейчас у каждого есть мобильный телефон и практически каждый пользователь сталкивался с различными видами мобильного маркетинга. Это и SMS-рассылка, и маркетинг това-

ров и услуг посредством мобильных игр и рекламы в мобильном Интернете. При перечислении приемов ММ и возникает главный недостаток данного вида рекламы: ориентация преимущественно на молодежную аудиторию с доходом средним и выше среднего, так как именно эта аудитория является подавляющим большинством пользователей смартфонов, позволяющих использовать методы маркетинга, отличные от SMS-рассылки.

Преимущества ММ очень много и все они не поддаются сомнению. Компании могут легко интегрировать ММ в свои уже созданные рекламные компании. Также реклама поступает на личный мобильный телефон, что сводит к минимуму потери при распространении информации, и делает продукт более узнаваемым, так как послания предназначаются только для одного человека. Тем самым эффективность мобильных рекламных кампаний гораздо выше других видов рекламы. Возможно, это связано с новизной, к которой у потребителей еще не выработался своеобразный иммунитет.

Самым распространенным из вышеуказанных способов продвижения товаров является SMS-рассылка. Тут скрываются «подводные камни», свойственные российскому рынку. Рассылка может быть осуществлена несколькими путями: законными и незаконными. Законный путь – это рассылка с согласия адресата или после его непосредственной просьбе. Здесь все выглядит безоблачным: потребитель делает запрос на рекламу или оставляет свой номер с согласием на получение интересной ему рекламы – рекламодатель ее распространяет. Но есть и незаконный путь – это спам-рассылка. В Европе навязчивая реклама с помощью спама уголовно наказуема, в России такого пока нет, а согласно ст. 18 Закона «О рекламе», рассылка СМС возможна только «при условии предварительного согласия абонента ... на получение рекламы». Нарушение этого пункта карается штрафом от 100 до 500 тысяч рублей [1]. Поэтому на Российском рынке мобильного маркетинга существует еще один недостаток – навязчивость.

В мобильном маркетинге, как в любом виде маркетинге очень важной составляющей является психология. А навязчивая спам-реклама противоречит правилам психологии ММ. Конечно же она не должна быть назойливой и пресроченной. Необходимы ее персонализированность и возможность легко отписаться. И только при соблюдении этих условий будет достигаться одна из основных целей маркетинга – получение дохода. Таким образом, ММ – это прекрасная возможность выделить из всей аудитории только необходимую и показать рекламу только ей, а рекламные сообщения доставляются клиентам, которые дали согласие на их получение, тогда и инвестиции в рекламу очень быстро окупятся за счет четкого таргетинга.

В каких областях применять ММ вопрос также серьезный. Где-то это будет уместно и интересно потребителю, а где-то может его и отпугнуть. В проведенном интернет-опросе среди 21 респондента было выявлено, что наиболее эффективен ММ в банковской сфере, с помощью которого может быть предостав-

лена информация об услугах цифрового банкинга. За этот вариант проголосовало 16 человек. Реклама брони и продажи авиабилетов через мобильные устройства кажется эффективным примером 10 отвечающим. Самыми низкоэффективными примерами ММ, по мнению опрошенных, является информация об услугах по страхованию и экстренных вызовах через мобильные приложения.

В этом и заключается развитие ММ. Ему должны способствовать рекламодатели, соблюдая закон и принципы честности и корректности, потребители, сообщая о незаконной рассылке в УФАС, а также антимонопольные службы, ведущие контроль за рекламной деятельностью различных компаний и агентств.

Таким образом, сфера применения мобильного маркетинга чрезвычайно широка. Мобильный маркетинг – это просто, беззатратно и не требует больших усилий. Теперь необходимо объединить усилия всех сторон этого процесса и тогда мобильный маркетинг станет приятным и полезным источником информации для потребителей и отличным способом заработка и сбыта продукта для производителей. Также, мобильный маркетинг открывает новые возможности для предпринимательской деятельности, он использует новейшие достижения техники, позволяет вывести маркетинговую стратегию предприятия на новый уровень и достигать поставленных целей. Конечно, проблема на сегодня состоит и в распределении SMS сообщений в зависимости от возраста, социального положения и степени толерантности той или иной группы людей. Но, в общем, это направление очень перспективно, поскольку развитие технологий движется быстрыми темпами, меняется восприятие людей и их реакция на то или иное событие.

Литература

1. Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 № 38-ФЗ.
2. J'son & Partners Consulting – международная консалтинговая компания.
3. Журнал «Новости маркетинга».

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОЙИНДУСТРИИ

BUDGETING: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ENTERPRISES OF BUILDING INDUSTRY

Key words: budget, budget, plan, integral method.

Бюджетирование является краеугольным камнем процессов управления почти во всех организациях. Но, несмотря на его широкое использование, многие зарубежные авторы считают, что он далек от практики и выражают обеспокоенность по поводу использования бюджетов для планирования и оценки эффективности. Бюджетирование как неотъемлемая часть управления и планирования деятельности предприятия предполагает максимальное участие в этом процессе всех заинтересованных сторон, и прежде всего работников предприятия как непосредственных исполнителей мероприятий, направленных на достижение поставленных бюджетом целей. Отсюда можно сделать вывод о том, что бюджетирование – это общественно значимый процесс, требующий социальной ответственности всех, кто участвует в планировании и исполнении бюджета [2]. Повсеместное использование бюджетирования происходит из-за его способности сплести воедино все разрозненные нити организации в комплексный план, который служит системой планирования и оценки эффективности фактических результатов компании по отношению к плану. Несмотря на выполнение многих функции бюджетирование имеет ряд недостатков:

1. Бюджеты отнимают много времени, для того, чтобы их сформировать;
2. Бюджеты являются барьером к изменениям внешней среды;
3. Бюджеты редко имеют стратегическую направленность и часто противоречивы;
4. Бюджеты не отражают новые сетевые структуры;
5. Бюджеты разрабатываются и обновляются редко, обычно раз в год;
6. Бюджеты основаны на предположениях и подкрепляются догадками;
7. Бюджет не поощряет обмен знаниями;
8. Бюджеты заставляет сотрудников чувствовать себя недооцененным.

Менеджеры должны иметь хорошие прогнозные модели для того чтобы бюджет обеспечивал высокий уровень производительности. Там, где все критерии выполнены, бюджетирование является эффективным механизмом управ-

ления, но для организаций, которые работают в быстроменяющейся среде, он становится менее полезным.

Зарубежный опыт компаний показывает, что бюджетный контроль предполагает вертикальную структуру командования и управления, а также централизованное принятие решений, душировать инициативу. Таким образом, бюджетный контроль зачастую препятствует достижению стратегических целей предприятия. Кроме того, бюджет показывает несоответствие финансовых показателей с оперативными и стратегическими целями. Подавляющее большинство американских фирм сохраняют классический процесс формирования бюджета. Одной из причин сохранения бюджетирования в большинстве компаний является то, что он глубоко укоренился в организации. Бюджет остается централизованным и составляет единственный процесс, который охватывает все сферы организационной деятельности компании. Однако недавний опрос финских фирм показал, что 25% сохраняют свои традиционные системы бюджетирования, 61% активно модернизируют свои системы, и 14% компаний отменили его.

Бюджет, полученный на основе формирования традиционных процессов, часто создает напряженные отношения между руководителями и низшими звеньями организации. В последние несколько лет, критики бюджетов утверждали, что система планирования и бюджетирования генерирует лишь постепенные изменения по отношению к предыдущему периоду планов и бюджетов; не реагирует на быстро меняющиеся внешние и внутренние условия; предполагает вертикальную командную структуру, душирует инициативу, является дорогостоящим процессом. Одним из предложений по улучшению является обновление планов с помощью прокатки бюджетов. Наиболее радикальным изменением является отказ от традиционного бюджетного контроля и радикально децентрализации организации. Не следует отрицать бюджетирование как такового, необходимо совершенствовать и учитывать возможные проблемы.

Но, несмотря на многие недостатки, система бюджетирования имеет ряд достоинств:

- возможность регулирования объемов расходов;
- бюджет определяет место каждой функции, координирует деятельность служб таким образом, чтобы достигнуть эффективных показателей;
- бюджет координирует расход материальных и финансовых ресурсов, обеспечивая контроль расходов;
- количественная оценка, сигнализирующая руководству об отклонениях фактических показателей от запланированных;
- повышение общей и оперативной управляемости, увеличение прозрачности организации;
- прогнозирование и отслеживание финансовой устойчивости предприятия [1].

Имеется ряд проблем, с которыми сталкивается руководство при разработке бюджета:

– слишком затратное, как по временным, так и по финансовым ресурсам, то есть неэффективное использование данных ресурсов, обусловленное избыточной проработкой;

– негибкий процесс бюджетирования, в строительном комплексе предприятия должны очень быстро реагировать на изменения внешних условий, в свою очередь тщательно разработанный бюджет не успевает за изменениями в операционной деятельности предприятия, другими словами бюджетирование утрачивают связь с действительностью;

– процесс бюджетирования априори мотивирует менеджера завышать бюджетные расходы, а не снижать их для более эффективного использования. В любой бюджетной системе заложен принцип, «проси больше – получишь, сколько нужно»;

– бюджетирование приводит к неэтичному поведению. Этот факт имеет место быть при найме менеджера со стороны, то есть человека, мало заинтересованного в решении задач по разработке стратегии предприятия;

– процесс бюджетирования мотивирует персонал на достижения бюджетных целей, но не обеспечение интересов учредителей или других заинтересованных сторон;

– системы бюджетирования приводят лишь с хорошему ведению дискуссий и умению вести дипломатические переговоры и не достигает конечных целей, поставленных при планировании системы.

Одним из оригинальных подходов, позволяющих строить интегральные оценки динамики производственных систем и их адаптации к условиям, изменяющейся конкурентной среды, может явиться метод корреляционной адаптометрии, предложенный А.Н. Горбанем и Е.В. Смирновой в 1985 году для анализа биологических систем. Авторы установили, что динамика скоррелированности параметров биологических систем в условиях стрессовых ситуаций может служить показателем реакции на стресс и способность системы к адаптации [2]. На основе метода корреляционной адаптометрии был основан интегральный метод, благодаря ему можно просчитать реакции производственной системы на события внешней среды и внутренние работы через числовые характеристики корреляционных матриц.

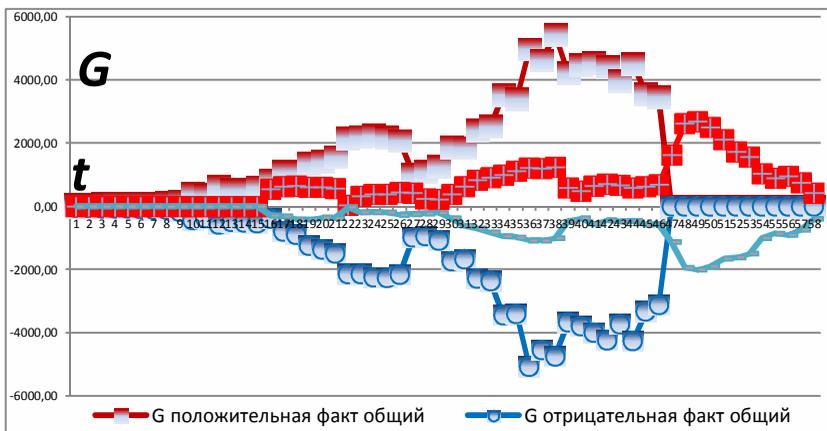


Рис. 1. График реакции производственной системы на события внешней среды и внутренние работы через числовые характеристики корреляционных матриц [3]

В целом система бюджетирования должна быть эффективной, однако, перенос зарубежного опыта бюджетирования не дает нужного результата российским компаниям, поэтому необходимо сочетать элементы зарубежного опыта с российской действительностью в финансовых отношениях организации. Кроме того, в процессе бюджетирования предприятия могут подстерегать «подводные камни»:

- Политические интриги, влияющие на распределений ресурсов;
- Конфликты между менеджерами подразделений и отделом контроллинга;
- Завышение потребностей в ресурсах;
- Распространение ложной информации о бюджетах по неформальным каналам.

При внедрении системы бюджетирования специалисты или консультанты должны четко представлять положительные и отрицательные стороны системы бюджетирования конкретно для их компании (объекта внедрения).

Литература

1. Дурнов В.А. Проблемы внедрения систем бюджетирования // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – № 2. – С. 143–145.
2. Горбань А.Н., Манчук В.Т., Перфильева А.В., Смирнова Е.В., Чеусова В.П. Механизм повышения корреляций между физиологическими параметрами при увеличении адаптационного напряжения // Труды IV Международной конференции «Математика, компьютер, образование». – Москва-Пушино, 1997. – С. 68–73.
3. Масаев С.Н., Доррер М.Г. Оценка системы управления компанией на основе метода адаптационной корреляции к внешней среде // Проблемы управления. № 3 за 2010 г. – М.: ИПУ РАН, 2010. – С. 45–50.

НАЛОГОВЫЙ ФАКТОР КАК ЭЛЕМЕНТ СТОИМОСТНОЙ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

TAX FACTOR AS AN ELEMENT OF COST MANAGEMENT CONCEPTS ENTERPRISE

Key words: tax factor, the cost of business, cost control concept efficiency.

Принимая во внимание концепцию управления стоимостью бизнеса, следует иметь в виду, что налоговый фактор является одним из основных, определяющих денежные потоки (оттоки) предприятия и, следовательно, стоимость бизнеса, рассчитываемую методами доходного подхода, в частности, методом дисконтированных денежных потоков. Это связано с возможностью управления налоговой нагрузкой предприятия на основе:

1. использования специальных налоговых режимов и выбора оптимальной системы налогообложения бизнеса;
2. оптимизации варьируемых элементов учетной политики для целей бухгалтерского и налогового учета;

К специальным налоговым режимам, которые могут применять предприятия, относится упрощенная система налогообложения.

В этом случае эффект от применения этого специального налогового режима будет связан с освобождением от уплаты налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, налога на имущество предприятий, страховых взносов во внебюджетные фонды. При этом за налогоплательщиком сохраняется обязанность по уплате страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, направляемые на выплаты страховой и накопительной части пенсии.

При этом налогоплательщик вправе выбирать объект обложения этим налогом — доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов, причем в первом случае налоговая база уменьшается на суммы взносов на обязательное пенсионное страхование (п. 3 ст. 346.21 НК РФ), а во втором — в числе других расходов и на сумму расходов на оплату труда, предусмотренных ст. 255 НК РФ (подпункт 6 п. 1 и п. 2 ст. 346.16 НК РФ). Ставка налога составляет в первом случае 6% от налоговой базы, во втором — 15% (ст. 346.20 НК РФ).

Следует обратить внимание на то, что единый налог, уплачиваемый при упрощенной системе налогообложения, заменяет собой не все налоги. Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, уплачивают в соответствии с общим режимом налогообложения транспортный налог, земельный налог, взносы на обязательное пенсионное страхование, таможенные платежи, лицензионные сборы и др.

Поэтому по перечисленным налогам предприятиям, применяющим упрощенную систему налогообложения, целесообразно осуществлять налоговое планирование с учетом приведенных ниже положений.

Так как переход на упрощенную систему налогообложения осуществляется предприятиями добровольно и самостоятельно, то, выбирая объект налогообложения, следует проанализировать свои расходы с точки зрения их величины и соответствия перечню расходов, уменьшающих полученные доходы в соответствии Налоговым Кодексом РФ. Затем следует просчитать величину налогового изъятия в каждом из вариантов налоговой базы и сделать соответствующие выводы.

Математически легко вывести, что выбор объекта налогообложения в виде – доходы, уменьшенные на величину расходов, целесообразно применять в том случае, доля расходов превышает 67% величины доходов.

Общие подходы предприятия по формированию налоговой базы по налогам и специфика способов формирования информации о порядке их исчисления определяются в специальном внутреннем регламенте «Учетной политике предприятия для целей налогообложения».

В этом документе раскрывается информация о выбранном варианте способа налогового учета в случае, когда законодательство о налогах и сборах допускает вариантность; раскрывается конкретная информация в тех случаях, когда законодательство по налогам устанавливает только общие нормы, но не содержит конкретных способов исчисления налогов, отражается информация о позиции предприятия, занятой в случае, когда налоговое законодательство содержит «противоречия и неясности». Кроме того, учетная политика определяет, какие регистры налогового учета использует предприятие, как они создаются и как согласуются с системой бухгалтерского учета предприятия.

Документ учетная политика предприятия для целей налогообложения является центральным по значимости документом системы постановки и ведения налогового учета.

Это подтверждается следующими обстоятельствами:

- прямым законодательным требованием формирования учетной политики для целей налогообложения (ст. 167 гл. 21 «Налог на добавленную стоимость», ст. 313 гл. 25 «Налог на прибыль» НК РФ);

- наличием по некоторым вопросам законодательства о налогах и сборах только общих норм, не содержащих конкретных способов исчисления налогов, а также многочисленных противоречий и неясностей, на которые имеется прямая ссылка в п. 7 ст. 3 НК РФ: «Все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов)».

Таким образом, при формировании учетной политики предприятия для целей налогообложения предоставляется возможность аргументировано обосновать

вывать выбранный вариант исчисления налоговой базы, и, следовательно, таким образом, минимизировать свои налоговые риски.

Учетная политика организации представляет собой совокупность способов ведения налогового учета. Хотя налоговый учет регламентируется едиными нормами, но в пределах единых норм существуют возможности выбора методов учета, позволяющих регулировать финансовые потоки организации, влиять на величину финансовых показателей результатов и на величину налоговых платежей организации.

Эффект «налоговой экономии» складывается, во-первых, за счет уменьшения величины налоговых платежей, и, во-вторых, за счет их уплаты в последние дни установленного срока. Благодаря этой экономии сокращается потребность в оборотных средствах, несколько дополнительных дней денежные средства находятся в обороте и способствуют увеличению доходов организации.

Однако не все аспекты варьирования в бухгалтерском учете могут быть учтены при налогообложении.

Для целей налогообложения прибыли амортизацию начисляют одним из методов, предусмотренных ст. 259 гл. 25 НК РФ – линейным или нелинейным. Для целей бухгалтерского учета организации могут применять один из четырех способов амортизации, предусмотренных в п. 4.2 ПБУ № 6/97.

Начисление различных видов резервов (на предстоящие отпуска, на ремонт основных средств), при имеющихся суммах отклонений в структуре себестоимости позволяет равномерно распределить налоговые платежи во времени их уплаты.

Варьирование методами учета различных объектов влияет, прежде всего, на величину налога на прибыль и налога на имущество организаций.

Возможности минимизации налоговых платежей достаточно много, так как различное сочетание вариантов формирует десятки комбинаций, каждая из которых составляет отдельную модель учета. Иными словами, каждая организация, решая задачу оптимизации налогообложения, выбирает из десятков моделей одну, призванную обеспечить оптимальное налоговое планирование при заданных производственных и финансовых результатах деятельности.

При этом оптимизация элементов системы налогообложения и построение оптимальной системы налогообложения предприятия можно отождествить с его внутренними инвестициями, приводящими к формированию добавленной стоимости компании и появлению соответствующего нематериального актива Гудвилла (Goodwill).

Литература

1. Лаврухина Н.В., Перерва О.Л. Стоимостная концепция и оценочные технологии управления инновационными предприятиями: Учебное пособие. – М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2013. – 243 с.

2. Лаврухина Н.В. Разработка системы налогообложения промышленного предприятия как элемента его интеллектуального капитала. Электронный журнал МГТУ им. Н.Э. Баумана. Наука и образование, серия Экономические науки, январь 2012 г. № ФС 77- 30569. – <http://dx.doi.org>.

Молчанова О.В., Кутровская Ю. А., Хачатрян А.Г.
ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет»

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ ДИСКРИМИНАНТНЫХ ФАКТОРНЫХ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ РИСКА БАНКРОТСТВА

THE ANALYSIS OF FOREIGN DISCRIMINANT FACTORIAL MODELS OF AN ASSESSMENT OF RISK OF BANKRUPTCY ON THE EXAMPLE OF JSC «LUKOIL»

Key words: bankruptcy, diagnostics, the foreign, model, analysis, technique, coefficient, financial state.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в современных условиях возрастает заинтересованность поставщиков, банков, акционеров, налоговых органов в качестве финансового состояния предприятия, стабильность которого становится вопросом его выживания, поскольку банкротство в условиях рынка является следствием результатов хозяйственной деятельности. Решение проблемы банкротства особенно важно для российских организаций в условиях глобального кризиса. По мнению авторов, одним из важных аспектов решения проблем банкротства российских организаций является исследование существующих методик оценки риска банкротства.

В данной статье авторы рассмотрели анализ оценки риска банкротства ОАО «Лукойл» на примере зарубежных факторных моделей, а именно: двухфакторной и пятифакторной модели Э. Альтмана, пятифакторной модели У. Бивера, четырехфакторной модели Таффлера, модели Фулмера.

К одной из самых крупнейших международных нефтегазовых компаний относится ОАО «Лукойл», основными видами деятельности которой являются: добыча и разведка нефти и газа, производство нефтепродуктов и нефтехимической продукции, а также реализация всего ассортимента произведенной продукции. ОАО «Лукойл» основную часть своей деятельности осуществляет на территории РФ, а Западная Сибирь является ресурсной базой. Кроме того, ОАО «Лукойл» реализует свою продукцию (энергоресурсы, масла, топливо) на международном рынке.

Одним из самых распространенных методов прогнозирования риска банкротства является «Z-анализ» Альтмана, основной целью которого служит отнесение изучаемого объекта к одной из двух групп: либо к предприятиям-банкротам, либо к успешно действующим предприятиям.

Двухфакторная модель является самой простой из этих моделей. Для нее выбирается два основных показателя, от которых, по мнению Э. Альтмана зависит вероятность банкротства:

- коэффициент покрытия (характеризует ликвидность);
- коэффициент финансовой зависимости (характеризует финансовую устойчивость). На основе анализа западной практики были выявлены весовые коэффициенты каждого из этих факторов.

$$Z = -0,3877 - 1,0736*A + 0,579*B,$$

где:

A — коэффициент покрытия (отношения текущих активов к текущим обязательствам);

B — коэффициент финансовой зависимости, определяемой как отношение заемных средств к общей величине пассивов.

Исходя из бухгалтерского баланса ОАО «Лукойл» за 2011-2012 гг. видно:

- ✓ Оборотные активы:
 - 2011 г. – 700 944 785 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 514 298 970 тыс. руб.;
- ✓ Краткосрочные обязательства:
 - 2011 г. – 552 980 167 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 447 028 065 тыс. руб.;
- ✓ Заемные средства:
 - 2011 г. – 563 167 388 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 449 551 686 тыс. руб.;
- ✓ Пассивы:
 - 2011 г. – 1 182 371 977 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 1 188 846 824.

Таким образом, мы получим:

$$Z_{2011 \text{ г.}} = -0,3877 - 1,0736*1,268 + 0,579*0,476 = -1,473;$$

$$Z_{2012 \text{ г.}} = -0,3877 - 1,0736*1,150 + 0,579*0,378 = -1,403.$$

Применяя двухфакторную модель Альтмана, получили, что вероятность банкротства ОАО «Лукойл» меньше 50%, так как в рассмотренных периодах коэффициент $Z < 0$: в 2011 году $Z = -1,473 < 0$, в 2012 году $Z = -1,403 < 0$.

В западной практике чаще используются многофакторные модели Э. Альтмана.

В 1968 году Эдвард Альтман на основании проведенных им исследований разработал пятифакторную модель для акционерных обществ, чьи акции котируются на рынке, которая имеет вид: $Z = 1.2A + 1.4B + 3.3C + 0.6D + E$, где:

$$A = \frac{\text{оборотный капитал,}}{\text{совокупные активы,}}$$
$$B = \frac{\text{нераспределенные прибыли прошлых лет,}}{\text{совокупные активы}}$$
$$C = \frac{\text{прибыль до уплаты процентов и налогов,}}{\text{совокупные активы}}$$

$$D = \frac{\text{рыночная капитализация акций}}{\text{полная балансовая стоимость долговых обязательств}};$$

$$C = \frac{\text{объем реализации}}{\text{совокупные активы}} [1].$$

Применив данные бухгалтерского баланса ОАО «Лукойл», мы получили, что:

- Оборотный капитал:
2011 г. – 147 964 618 тыс. руб.; 2012 г. – 67 270 905 тыс. руб.;
- Всего активов:
2011 г. – 1 182 371 977 тыс. руб.;
2012 г. – 1 188 846 824 тыс. руб.;
- Нераспределенная прибыль:
2011 г. – 606 555 016 тыс. руб.; 2
012 г. – 726 645 569 тыс. руб.;
- Результат от реализации:
2011 г. – 251 131 318 тыс. руб.;
2012 г. – 218 699 713 тыс. руб.;
- Капитал и резервы:
2011 г. – 619 204 589 тыс. руб.;
2012 г. – 739 295 138 тыс. руб.;
- Полная балансовая стоимость долговых обязательств:
2011 г. – 563 167 388 тыс. руб.;
2012 г. – 449 551 686 тыс. руб.;
- Выручка от реализации:
2011 г. – 35 106 995 тыс. руб.;
2012 г. – 30 906 776 тыс. руб.

Проведя расчеты, нами был получен следующий результат:

$$Z_{2011 \text{ г.}} = 1,2 * 0,125 + 1,4 * 0,513 + 3,3 * 0,212 + 0,6 * 1,099 + 0,029 = 2,3$$

$$Z_{2012 \text{ г.}} = 1,2 * 0,057 + 1,4 * 0,611 + 3,3 * 0,184 + 0,6 * 1,645 + 0,026 = 1,5$$

По полученным данным, видно, что вероятность банкротства ОАО «Лукойл» в 2011 г. составляет от 35% до 50%, а в 2012 г. от 80% до 100%, но следует отметить, что данная модель не может быть применима к российским предприятиям, так как весовые коэффициенты и пороговые значения Z – счета рассчитываются на основании данных американской статистики (они не соответствуют и не учитывают специфику российской экономики и не могут быть перенесены в прямом виде).

Рассмотрим прогнозирование банкротства по методике У. Бивера.

Первый, кто попытался использовать аналитические коэффициенты для прогнозирования банкротства считается У. Бивер. За пятилетний период он проанализировал 20 коэффициентов по группе компаний, половина из которых обанкротилась.

У. Бивер пришел к выводу, что, к примеру, отношение чистых денежных потоков к общей сумме долга является наилучшим показателем предстоящего

банкротства, который теперь носит название коэффициента Бивера. Бивер создавал базу данных, которую использовал потом в своей модели для статистического тестирования надежности.

Коэффициент Бивера: $K_6 = (\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}) / \text{Заёмные средства}$;

Коэффициент текущей ликвидности: $K_{тл} = \text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства}$;

Финансовый леверидж: $K_l = (\text{Заёмный капитал} / \text{Баланс}) * 100\%$;

Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами: $K_n = (\text{Собств. капитал} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Сумма активов}$;

Рентабельность активов = $\text{Чистая прибыль} / \text{Баланс} * 100\%$.

Данные бухгалтерского учета:

- Чистая прибыль:
 - 2011 г. – 242 637 070 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 217 807 128 тыс. руб.;
- Амортизация:
 - 2011 г. – 4 641 000 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 4 833 000 тыс. руб.;
- Заемные средства:
 - 2011 г. – 563 167 388 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 449 551 686 тыс. руб.;
- Оборотные активы:
 - 2011 г. – 700 944 785 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 514 298 970 тыс. руб.;
- Краткосрочные обязательства:
 - 2011 г. – 552 980 167 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 447 028 065 тыс. руб.;
- Валюта баланса:
 - 2011 г. – 1 182 371 977 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 1 188 846 824 тыс. руб.;
- Собственный капитал:
 - 2011 г. – 619 204 589 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 739 295 138 тыс. руб.;
- Внеоборотные активы:
 - 2011 г. – 481 427 192 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 674 547 854 тыс. руб.;

Проведя расчет, авторами было выявлено, что коэффициент Бивера в 2011 г. – 0,439, в 2012 г. – 0,495 (благоприятно); коэффициент текущей ликвидности в 2011 г. – 1,268, в 2012 г. – 1,150 (5 лет до банкротства); финансовый леверидж в 2011 г. – 47,63, в 2012 г. – 37,81 (5 лет до банкротства); коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами в 2011 г. – 0,117

(5 лет до банкротства), в 2012 г. – 0,054 (1 год до банкротства); рентабельность активов в 2011 г. – 20,52, в 2012 г. – 18,32 (благоприятно).

Применяя методику У. Бивера, авторы выявили, что в ОАО «Лукойл» существует некоторый разброс в значениях показателей. Однако в целом вероятность банкротства предприятия в анализируемом периоде минимальна, что получено за счет коэффициента текущей ликвидности, коэффициента покрытия активов собственными оборотными средствами. Коэффициент текущей ликвидности по расчетам получился меньше 3, что свидетельствует о рациональном использовании средств компании и больше 1, что говорит о платежеспособности предприятия. В дальнейшем, чтобы повысить (улучшить) данный коэффициент, но держаться в рамках <3 , но >1 , ОАО «Лукойл» необходимо увеличить размер оборотных активов. Это можно сделать, например, за счет увеличения запасов, дебиторской задолженности и краткосрочных финансовых вложений.

Для того, чтобы коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами поддерживать в положительном значении ОАО «Лукойл» необходимо увеличивать размер собственного капитала. С точки зрения финансового состояния компании, основную долю чистой прибыли рационально направлять на увеличение собственного капитала [3].

Дискриминантная факторная модель Таффлера:

$$Z = 0,53 \cdot X_1 + 0,13 \cdot X_2 + 0,18 \cdot X_3 + 0,16 \cdot X_4,$$

где:

X_1 — прибыль от реализации/краткосрочные обязательства;

X_2 — оборотные активы/сумма обязательств;

X_3 — краткосрочные обязательства/сумма активов;

X_4 — выручка/сумма активов.

На основе бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах ОАО «Лукойл» за 2011 – 2012 г. получили:

- Прибыль от реализации:
 - 2011 г. – 251 131 318 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 218 699 713 тыс. руб.;
- Краткосрочные обязательства:
 - 2011 г. – 552 980 167 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 447 028 065 тыс. руб.;
- Оборотные активы:
 - 2011 г. – 700 944 785 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 514 298 970 тыс. руб.;
- Сумма обязательств:
 - 2011 г. – 563 167 388 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 449 551 686 тыс. руб.;
- Сумма активов:
 - 2011 г. – 1 182 371 977 тыс. руб.;
 - 2012 г. – 1 188 846 824 тыс. руб.;

➤ Выручка:

2011 г. – 35 106 995 тыс. руб.;

2012 г. – 30 906 776 тыс. руб.

Рассчитаем вероятность банкротства по факторной модели Таффлера:

$$Z \text{ 2011 г.} = 0,53 \cdot 0,454 + 0,13 \cdot 1,245 + 0,18 \cdot 0,468 + 0,16 \cdot 0,029 = 0,491;$$

$$Z \text{ 2012 г.} = 0,53 \cdot 0,482 + 0,13 \cdot 1,144 + 0,18 \cdot 0,376 + 0,16 \cdot 0,026 = 0,476.$$

Согласно данной модели, если величина Z больше, чем 0,3, то это говорит, что у фирмы хорошие долгосрочные перспективы.

Если $Z < 0,2$, то это свидетельствует о высокой вероятности банкротства.

В 2011 году в ОАО «Лукойл» Z составил 0,491 – это выше чем 0,3 и свидетельствует об устойчивом состоянии компании и хороших долгосрочных перспективах.

Несмотря на то, что в 2012 году по сравнению с 2011 годом Z снизился на 0,015, вероятность банкротства предприятия осталась по-прежнему низкой.

Рассмотрим диагностику риска банкротства ОАО «Лукойл» по методике Фулмера.

Общий вид модели:

$$H = 5.528 V_1 + 0.212 V_2 + 0.073 V_3 + 1.270 V_4 - 0.120 V_5 + 2.335 V_6 + 0.575 V_7 + 1.083 V_8 + 0.894 V_9 - 6,075,$$

где:

$$V_1 = \frac{\text{нераспределенные прибыли прошлых лет}}{\text{совокупные активы}};$$

$$V_2 = \frac{\text{объем реализации}}{\text{совокупные активы}};$$

$$V_3 = \frac{\text{прибыль до уплаты налогов}}{\text{собственный капитал}};$$

$$V_4 = \frac{\text{денежный поток}}{\text{полная задолженность}};$$

$$V_5 = \frac{\text{долг}}{\text{совокупные активы}};$$

$$V_6 = \frac{\text{текущие пассивы}}{\text{совокупные активы}};$$

$$V_7 = \log_{10}(\text{материальные активы});$$

$$V_8 = \frac{\text{оборотный капитал}}{\text{полная задолженность}};$$

$$V_9 = \log_{10} \frac{\text{прибыль до уплаты процентов и налогов}}{\text{выплаченные проценты}}.$$

Наступление банкротства неизбежно при $H < 0$.

Расчет вероятности банкротства ОАО «Лукойл» за 2011-2012гг. по факторной модели Фуллера представлен в таблице 1.

Таблица 1

Расчет вероятности банкротства по факторной модели Фуллера, тыс. руб.

Показатели	2011 г.	2012 г.
Нераспределенные прибыли прошлых лет	606 555 016	726 645 569
Совокупные активы	1 182 371 977	1 188 846 824
V ₁	0,513	0,611
Объем реализации	35 106 995	30 906 776
V ₂	0,029	0,026
Прибыль до уплаты налогов	251 131 318	218 699 713
СК	619 204 589	739 295 138
V ₃	0,406	0,030
Денежный поток	242 637 070	217 807 128
Полная задолженность	563 167 388	449 551 686
V ₄	0,431	0,484
Долг	242 637 070	217 807 128
Совокупные активы	1 182 371 977	1 188 846 824
V ₅	0,205	0,183
Текущие пассивы	552 980 167	447 028 065
V ₆	0,468	0,376
Баланс	1 182 371 977	1 188 846 824
НМА	283 076	307 516
Долгосрочные финансовые вложения	470 960 407	661 015 690
НДС по приобретенным ценностям	0	0
Дебиторская задолженность > 12 месяцев	1 428 066	1 792 380
Дебиторская задолженность < 12 месяцев	141 752 123	149 618 367
V ₇	8,75	8,58
Оборотный капитал	700 944 785	514 298 970
Полная задолженность	563 167 388	449 551 686
V ₈	1,125	1,144
Прибыль до уплаты процентов и налогов	251 131 318	218 699 713
Выплаченные проценты	0	0
V ₉	0	0
Н	4,7	5
	Банкротство не грозит	Банкротство не грозит

$$N_{2011} = 5,528 \cdot 0,513 + 0,212 \cdot 0,029 + 0,073 \cdot 0,406 + 1,27 \cdot 0,431 - 0,12 \cdot 0,205 + 2,335 \cdot 0,468 + 0,575 \cdot 8,75 + 1,083 \cdot 1,125 + 0,894 \cdot 0 - 6,075 = 4,7;$$

$$N_{2012} = 5,528 \cdot 0,611 + 0,212 \cdot 0,026 + 0,073 \cdot 0,030 + 1,27 \cdot 0,484 - 0,12 \cdot 0,183 + 2,335 \cdot 0,376 + 0,575 \cdot 8,58 + 1,083 \cdot 1,144 + 0,894 \cdot 0 - 6,075 = 5.$$

Согласно факторной модели Фулмера, анализируемому предприятию в ближайшее время не грозит банкротство, так как N в 2011 году равен $4,7 > 0$, а в 2012 году N равен $5 > 0$. Данная модель одна из самых точных и стабильных, так как при ее расчете используется большое количество факторов [2].

Проведенный анализ оценки риска банкротства на основе зарубежных факторных моделей на примере крупнейшей компании позволяет сделать вывод о целесообразности использования российскими организациями в современных условиях в целях принятия оптимальных управленческих решений относительно улучшения их финансового состояния таких моделей, как двухфакторная модель Альтмана, пятифакторная модель У. Бивера, четырехфакторная модель Таффлера, модель Фулмера.

Литература

1. Маслов Б.Г., Пчеленок Н.В. Методы диагностики вероятности банкротства [Текст] / Б.Г. Маслов., Н.В. Пчеленок // Управленческий учет. – №2. – 2006. – Режим доступа: <http://www.upruchet.ru>.
2. Маслов Б.Г., Пчеленок Н.В. Зарубежные и Российские методики прогнозирования банкротства [Текст] / Б.Г.Маслов., Н.В. Пчеленок // Управленческий учет. – № 5. – 2005.- Режим доступа: <http://www.dis.ru>.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2009. – 688 с.

Назарова О.И.

Санкт-Петербургский институт гуманитарного образования

НАЛОГОВЫЕ ВЫЧЕТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РФ

TAX DEDUCTIONS AS AN INSTRUMENT OF SOCIAL POLICY IMPLEMENTATION IN THE RUSSIAN FEDERATION

Key words: tax policy, tax deduction, social support, social state.

Конституция Российской Федерации закрепляет основные права и свободы детей, указывая на защиту государством материнства, детства и семьи: указывая на обязанность обеспечения государственной поддержки и установления равных прав для заботы о детях и о их воспитании [1, ст. 7].

Актуальность нашего исследования обусловлена необходимостью решения вопросов социальной поддержки и защиты детей, а также семей, имеющих детей, посредством реализации грамотной налоговой политики государства.

Основной целью исследования является рассмотрение и анализ действующего механизма возможности реализации права на получение налоговых вычетов в отношении детей и семей, имеющих детей в Российской Федерации.

Налоговая политика в отношении семей, имеющих одного и более детей, является механизмом реализации прав, гарантированных государством, где источником финансирования является государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

Налоговое законодательство, а также финансовое, налоговое право предусматривают право граждан на налоговый вычет, под которым понимается сумма, на которую уменьшается налоговая база: стоимостная характеристика налогообложения. Иными словами, из дохода гражданина вычитается установленная законодательством фиксированная сумма, являющаяся налоговым вычетом, на основании и при условии, определяемых Налоговым кодексом Российской Федерации [2]. Таким образом, налоговый вычет представляет собой законодательно установленную твердую денежную сумму, на которую налогоплательщик уменьшает налоговую базу в порядке и при условиях, определяемых налоговым законодательством.

Политика социального государства направлена на создание правовых, экономических и организационных условий, обеспечивающих достойную жизнь и всестороннее развитие человека. Иными словами, экономическая обеспеченность на уровне развитого общества, возможность обладания и использования материальными и социальными благами окружающего мира и являются составными экономическими элементами достойной жизни человека. Кроме того, государство, предоставляя своему населению возможность получения различного рода налоговых вычетов, тем самым реализует одно из направлений социальной политики: повышает уровень благосостояния своего общества.

Налоговые вычеты классифицируются на:

- имущественные;
- профессиональные;
- социальные;
- стандартные.

Имущественные налоговые вычеты определены в ч. 2 ст. 220 Налогового кодекса Российской Федерации, где определен условия и порядок получения данного вида вычета при покупке, продаже земельных участков, объектов недвижимости и их строительства.

Получение профессиональных налоговых вычетов связано с ведением деятельности по гражданско-правовым договорам в сфере создания литературных произведений, в том числе для театра, кино, эстрады и цирка; создания художественно-графических произведений; открытия, изобретения и создание промышленных образцов и других видов деятельности, регламентированных в ч. 2 ст. 221 Налогового кодекса Российской Федерации.

Однако, в данной классификации в вопросе поддержки семей, имеющих детей, необходимо обратить внимание именно на социальные и стандартные налоговые вычеты.

Условия и порядок получения социальных налоговых вычетов регламентированы в ч. 2 ст. 219 Налогового кодекса Российской Федерации, согласно которой вычет производится по суммам, уплаченным за свое обучение и обучение своих детей; за услуги по своему лечению и лечению супруга либо супруги, своих родителей и (или) своих детей в возрасте до 18 лет; пенсионных взносов и взносов на благотворительные цели. Рассмотрим более подробно условия, порядок и сумму расчетов социальных налоговых вычетов, производимых при обучении и лечении.

Социальный налоговый вычет по суммам, уплаченным налогоплательщиком за свое обучение, согласно абз. 1 пп. 2 п. 1 ст. 219 Налогового кодекса Российской Федерации, исчисляется исходя из уплаченной суммы налогоплательщиком в периоде за свое обучение в образовательных учреждениях по очной форме обучения в размере фактически произведенных расходов на обучение, но в совокупности не более 120 000 рублей в налоговом периоде за исключением расходов на обучение детей и расходов на дорогостоящее лечение.

Вычет по суммам, уплаченным за обучение своих детей, своих подопечных и граждан, бывших подопечными, налогоплательщиком-родителем, налогоплательщиком-опекуном или попечителем, налогоплательщиком-братом или сестрой, согласно абз. 1, абз. 2, абз. 6 пп. 2 п. 1 ст. 219 Налогового кодекса Российской Федерации, исчисляется исходя из суммы, уплаченной в налоговом периоде:

- налогоплательщиком-родителем за обучение своих детей в возрасте до 24 лет по очной форме обучения в образовательных учреждениях;
- налогоплательщиком-опекуном либо налогоплательщиком-попечителем за обучение своих подопечных в возрасте до 18 лет по очной форме обучения в образовательных учреждениях;
- налогоплательщиками, осуществлявшими обязанности опекуна или попечителя над гражданами, бывшими их подопечными, после прекращения опеки или попечительства в случаях оплаты налогоплательщиками обучения указанных граждан в возрасте до 24 лет по очной форме обучения в образовательных учреждениях;
- налогоплательщиком – братом или сестрой за обучение брата или сестры в возрасте до 24 лет по очной форме обучения в образовательных учреждениях.

Данный вычет предоставляется в размере фактически произведенных расходов на это обучение, но не более 50 000 рублей на каждого ребенка в общей сумме на обоих родителей, опекуна или попечителя.

Кроме того, вычет по суммам, уплаченным за обучение предоставляется согласно абз. 3, абз. 4, абз. 5 пп. 2 п. 1 ст. 219 Налогового кодекса Российской Федерации:

- при наличии у образовательного учреждения соответствующей лицензии или иного документа, который подтверждает статус учебного заведения;
- при представлении налогоплательщиком документов, подтверждающих его фактические расходы за обучение.

Вычет не применяется в случае, если оплата расходов на обучение производится за счет средств материнского капитала, направляемых для обеспечения реализации дополнительных мер государственной поддержки семей, имеющих детей. Вычет предоставляется за период обучения указанных лиц в учебном заведении, включая академический отпуск, оформленный в установленном порядке в процессе обучения.

Социальный налоговый вычет по суммам, уплаченным налогоплательщиком за услуги по своему лечению, по лечению супруга или супруги, своих родителей и (или) своих детей в возрасте до 18 лет согласно абз. 1, абз. 2 пп. 3 п. 1 ст. 219 Налогового кодекса Российской Федерации, при уплаченной налогоплательщиком в налоговом периоде сумме:

- за услуги по лечению, предоставленные ему медицинскими организациями, индивидуальными предпринимателями, осуществляющими медицинскую деятельность;
- за услуги по лечению своих супруга или супруги, родителей, детей, в том числе усыновленных, в возрасте до 18 лет, подопечных в возрасте до 18 лет в медицинских организациях, у индивидуальных предпринимателей, осуществляющих медицинскую деятельность в соответствии с перечнем медицинских услуг, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 19.03.2001 г. № 201;
- в размере стоимости медикаментов в соответствии с перечнем лекарственных средств, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 19.03.2001 г. № 201, назначенных им лечащим врачом, приобретаемых налогоплательщиками за счет собственных средств.

А также в сумме страховых взносов, уплаченных налогоплательщиком в налоговом периоде:

- по договорам добровольного личного страхования;
- по договорам добровольного страхования своих супруга или супруги, родителей, детей, в том числе усыновленных, в возрасте до 18 лет, подопечных в возрасте до 18 лет, заключенным им со страховыми организациями, имеющими лицензии на ведение соответствующего вида деятельности, предусматривающим оплату такими страховыми организациями исключительно услуг по лечению.

Размер вычета в данном случае будет составлять сумму фактически произведенных расходов, но в совокупности не более 120 000 рублей в налоговом

периоде за исключением расходов на обучение детей и расходов на дорогостоящее лечение.

Социальный налоговый вычет по суммам, уплаченным налогоплательщиком по дорогостоящим видам лечения согласно абз. 4 пп. 3 п. 1 ст. 219 Налогового кодекса Российской Федерации, производится в размере фактически произведенных расходов по дорогостоящим видам лечения в медицинских организациях, у индивидуальных предпринимателей, осуществляющих медицинскую деятельность. Перечень дорогостоящих видов лечения, утвержден Постановлением Правительства РФ от 19.03.2001 г. № 201.

Вычет сумм оплаты стоимости лечения и (или) уплаты страховых взносов предоставляется налогоплательщику, если лечение производится:

- в медицинских организациях, имеющих соответствующие лицензии на осуществление медицинской деятельности, выданные в соответствии с законодательством РФ;
- у индивидуальных предпринимателей, осуществляющих медицинскую деятельность на основании лицензии на медицинскую деятельность, выданной в соответствии с законодательством РФ;
- при представлении налогоплательщиком документов, подтверждающих его фактические расходы на лечение, приобретение медикаментов или уплату страховых взносов.

Вычет сумм оплаты стоимости лечения предоставляется налогоплательщику в сумме, уплаченной им в налоговом периоде за услуги по лечению, предоставленные физическими лицами, имеющими лицензию на осуществление медицинской деятельности и занимающимися частной медицинской практикой. Вычет предоставляется за налоговый период. Кроме того, вычет не предоставляется налогоплательщику, если оплата лечения и приобретенных медикаментов и (или) уплата страховых взносов были произведены за счет средств работодателей.

Условия и порядок предоставления стандартных налоговых вычетов регламентированы ч. 2 ст. 218 Налогового кодекса Российской Федерации, согласно которой, данный вид вычетов распространяются на граждан с детьми, инвалидов, военнослужащих.

Стандартный налоговый вычет полагается на следующие категории граждан:

- на каждого ребенка налогоплательщиков, на обеспечении которых находится ребенок и которые являются родителями или супругами родителей;
- на каждого ребенка налогоплательщиков, являющихся опекунами или попечителями, приемными родителями.

Стандартный налоговый вычет на детей предоставляется в не зависимости от получения иных стандартных вычетов и действует до месяца, в котором доход налогоплательщиков, исчисленный нарастающим итогом с начала года превысил 280 000 рублей.

С 1 января 2012 г. по настоящее время размер стандартного налогового вычета составляет:

- на первого ребенка – 1400 рублей;
- на второго ребенка – 1 400 рублей;
- на третьего и каждого последующего ребенка – 3000 рублей;
- на каждого ребенка в случае, если ребенок в возрасте до 18 лет является ребенком-инвалидом, или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы – 3000 рублей.

вид вычета предоставляется на каждого ребенка в возрасте до 18 лет, а также на каждого учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента, курсанта в возрасте до 24 лет. Кроме того, вычет производится в двойном размере единственному родителю, в том числе приемному родителю, усыновителю, опекуну, попечителю. Предоставление указанного налогового вычета единственному родителю прекращается с месяца, следующего за месяцем вступления его в брак.

При рассмотрении данного вопроса весьма значимо Письмо Федеральной налоговой службы Российской Федерации от 17 сентября 2013 г. № БС-4-11/16736 «О стандартном налоговом вычете», в котором разъясняются некоторые аспекты производства данного налогового вычета. Так, в соответствии с пп. 4 п. 1 ст. 218 Налогового кодекса Российской Федерации стандартный налоговый вычет за каждый месяц налогового периода распространяется на родителя, супруга или супругу родителя, усыновителя, опекуна, попечителя, приемного родителя, супруга или супругу приемного родителя, на обеспечении которых находится ребенок [3]. Таким образом, право на получение стандартного налогового вычета возникает у налогоплательщика при условии, что налогоплательщик является родителем либо супругом родителя и ребенок находится на его обеспечении. Между тем, согласно п. 2 ст. 80 Семейного кодекса Российской Федерации в случае, если родители не предоставляют содержание своим несовершеннолетним детям, средства на содержание несовершеннолетних детей, то алименты взыскиваются с родителей в судебном порядке [4]. То есть вопрос предоставления родителями обеспечения своему ребенку или детям является особенно важным. Однако в случае расторжения брака и раздельного проживания родителей, факт содержания своего ребенка подтверждается фактом уплаты алиментов, то полагается, что содержание ребенку оказывается.

Таким образом, как мы видим предоставление налоговых льгот производится посредством предоставления различного рода налоговых вычетов, условия и порядок исчисления которых регламентирован Налоговым кодексом Российской Федерации.

К сожалению, система предоставления вычетов по налогам на доходы с физических лиц (НДФЛ) крайне не развита, несмотря на свою многозначительность в инструментарию социальной политике государства, поскольку уровень про-

свещения населения в области налоговой политики: прав и обязанностей, весьма низок. Кроме того, на наш взгляд, является низким и уровень непосредственно предоставляемых налоговых вычетов. На необходимость совершенствования данной системы обратил внимание Президент РФ в своем Указе от 01 июня 2012 г. № 761 «О национальной стратегии действий в интересах детей на 2012–2017 годы», определив основную задачу в налоговой политике, касающейся детей и семей, имеющих детей – совершенствование системы налоговых вычетов для семей с детьми [5].

На наш взгляд, основными средствами совершенствования системы налоговых вычетов является:

- увеличение суммы налогового вычета;
- создание упрощенного порядка получения налогового вычета.

Полагаем, что увеличение размера налогового вычета, получаемого при обучении и лечении ребенка, необходимо до уровня величины прожиточного минимума детей. В настоящее время Постановлением Правительства Российской Федерации установлена величина прожиточного минимума в целом по Российской Федерации за I квартал 2013 г. на душу населения 7095 рублей, для трудоспособного населения – 7633 рубля, пенсионеров – 5828 рублей, детей – 6859 рублей [6]. Между тем, Налоговый кодекс Российской Федерации предусматривает возможность законодательных (представительных) органы субъектов Российской Федерации установления размеров социальных налоговых вычетов в пределах, установленных в ст. 222 Налогового кодекса Российской Федерации.

Таким образом, средством совершенствования системы налоговых вычетов в отношении семей, имеющих детей, является увеличение размера стандартного налогового вычета до уровня величины прожиточного минимума в РФ на детей, а также увеличение размера социального налогового вычета до уровня, установленного федеральным законодательством.

Кроме того, мерой совершенствования системы налоговых вычетов, как было отмечено ранее, является создание упрощенного порядка получения налогового вычета. В настоящее время в силу недостаточного информирования населения прав в области налоговых льгот, не происходит реализации права на получение различного рода налоговых вычетов в полной мере. Поскольку право на получение налогового вычета возможно только посредством письменного заявления налогоплательщика одному из налоговых агентов, являющимся источником выплаты дохода, по выбору налогоплательщика на основании его письменного заявления и документов, подтверждающих право на такие налоговые вычеты. Однако недобросовестность многих налоговых агентов, их безразличие к социальному благополучию своих работников, порождает безучастие работодателей в предоставлении помощи в получении права на налоговые вычеты. В связи с чем, полагаем возможным законодательного закрепления обязанности информирования возможности получения налоговых вычетов налого-

плательщиками при поступлении на новое место работы в расчетном отделе, в отделе бухгалтерии и других структурно-организационных отделах налоговых агентов. Кроме того, большое значение имеет налоговое просвещение со стороны средств массовой информации, поскольку об обязанности уплаты налогов и предоставления налоговой декларации извещено все население, а об их праве на получение налоговых вычетов знают лишь немногие.

Таким образом, подводя итог, необходимо еще раз отметить, что налоговая политика, а именно налоговые вычеты являются важным инструментом реализации социальной политики нашего государства, направленного на реализацию и защиту имущественных прав детей и семей, имеющих детей, на реализацию задачи достижения социального благополучия.

Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // СПС КонсультантПлюс, 2013.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 23.07.2013, с изм. и доп. от 01.10.2013) // СПС КонсультантПлюс, 2013.
3. Письмо Федеральной налоговой службы Российской Федерации от 17 сентября 2013 г. № БС-4-11/16736 «О стандартном налоговом вычете» // СПС КонсультантПлюс, 2013.
4. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995 № 223-ФЗ (с изм., внесенными от 02.07.2013) // СПС КонсультантПлюс, 2013.
5. Указ Президента РФ от 01.06.2012 № 761 «О Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012 – 2017 годы» // СПС КонсультантПлюс, 2013.
6. Постановление Правительства РФ от 27.06.2013 № 545 «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за I квартал 2013 г.» // СПС КонсультантПлюс, 2013.

Островская А.С.

*ГОУ ВПО «Сургутский государственный университет
Ханты-Мансийского автономного округа-Югры»*

ТЕНДЕНЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

TRENDS BUSINESS INTEGRATION PROCESSES IN MORDOVIA

Key words: integration, regional trends, integration policy.

Рассмотрим особенности функционирования экономики одного из регионов РФ, а именно Республики Мордовия. В данном регионе производится разработка перспективных направлений развития экономики как структурных элементов национальной экономики.

Повышение экономического потенциала республики, увеличение объемов производства, создание новых рабочих мест, рост благосостояния населения – основные задачи инвестиционной деятельности Республики Мордовия. Продуманная социально-экономическая политика и эффективная работа с инвесторами позволили создать в республике благоприятный инвестиционный климат.

В Республике Мордовия сформирована благоприятная нормативно-правовая база для осуществления инвестиционной деятельности и привлечения инвестиций в экономику. Инвесторам предоставляется государственная поддержка в формах:

1) присвоения статуса приоритетного инвестиционного проекта Республики Мордовия – предоставляются налоговые льготы:

△ снижение ставки налога на прибыль, уплачиваемой в республиканский бюджет Республики Мордовия до 13,5% на период окупаемости приоритетного инвестиционного проекта, но не более чем на 5 лет;

△ освобождение от налога на имущество на период окупаемости приоритетного инвестиционного проекта, но не более чем на 5 лет.

2) государственных гарантий Республики Мордовия;

3) субсидирования части процентной ставки по привлекаемым банковским кредитам и лизинговым платежам по проектам, включенным в Республиканскую целевую программу развития Республики Мордовия на 2008–2012 годы;

4) поручительства и займов юридическим лицам с целью финансирования проектов, включенных в Республиканскую целевую программу развития Республики Мордовия на 2008–2012 годы;

5) освобождения от земельного налога (в ведении муниципальных властей);

6) имущества казны Республики Мордовия в качестве залогового обеспечения под привлекаемые кредиты (сформирован специальный залоговый фонд);

7) поручительства Гарантийного фонда Республики Мордовия;

8) подбора необходимых в строительстве земельных площадок и оказания помощи в части создания необходимых объектов транспортной, инженерной и энергетической инфраструктуры;

9) закрепления за каждым крупным проектом куратора на уровне Заместителя Председателя Правительства Республики Мордовия.

Для решения проблемных интеграционных вопросов, связанных с реализацией инвестиционных проектов, в республике создана Межведомственная комиссия.

В январе-сентябре 2013 года объем инвестиций в основной капитал составил 25046,8 млн. рублей (91,4% к соответствующему периоду 2012 года).

В структуре инвестиций по источникам финансирования собственные средства предприятий и организаций занимали 37,0%, привлеченные средства – 63,0%, доля банковской сферы в финансировании реального сектора экономики составила 7,0% против 11,8% в прошлом году, заемные средства других организаций и средства внебюджетных фондов – 7 процентов. При этом средства

бюджетов всех уровней в общем объеме инвестиций в основной капитал снизились с 36,4% до 26,3%. Основным фактором, сдерживающим кредитование экономики, явились высокие ставки банковских кредитов.

Более 23,0% всех инвестиций направлено на операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг, 22,2% в обрабатывающие производства, 21,7% – транспорт и связь и 11,1% – сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство.

В общем объеме инвестиций, направляемых на развитие обрабатывающих производств, наибольшую долю занимают инвестиции на развитие следующих видов деятельности: «производство прочих неметаллических минеральных продуктов» (8,7%), «производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» (5,4%), «производство пищевых продуктов, включая напитки» (5,2%), «химическое производство» (0,8%).

В январе-сентябре 2013 года объем иностранных инвестиций составил более 46,0 млн. долларов США (33,4% к соответствующему периоду предыдущего года). В III квартале 2013 году иностранные инвестиции поступили из 37 стран. Основные страны – инвесторы, осуществляющие значительные вложения – Федеративная Республика Германия, Республика Казахстан, Соединенные Штаты Америки, Королевство Нидерландов, Чешская Республика, Республика Беларусь.

На фоне приведенных выше изменений и интеграционных процессов возникает ряд проблем:

1. Проблема социально-экономического районирования республики Мордовия.
2. Необходимо исследование реакций социально-экономических систем на изменение макроэкономических условий.
3. Необходимо исследование и причисление республики к какому-либо типу регионов (развитый/депрессивный, донор/реципиент и т. п.).
4. Необходим анализ особенностей и оценка эффективности региональной экономической политики.

Литература

1. <http://www.e-mordovia.ru/news/view/9788>
2. Новый профиль // Свой бизнес. – 2012. – № 08 (114). – С. 86–89.

УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

MANAGING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM OF MUNICIPAL EDUCATION

Key words: municipal authority, sustainable development, social policy, economic growth, stabilization, the socio-economic system.

Управление устойчивым развитием муниципального образования — это целенаправленный процесс управления социально-экономической системой муниципального образования, обеспечивающий устойчивость связей, элементов и структуры системы в целом в направлениях роста уровня качества жизни населения в рамках баланса с окружающей средой [1].

Муниципальным социально-экономическим системам в этих отношениях принадлежит особо важная роль. Качество жизни населения в первую очередь зависит от эффективной реализации важнейших государственных функций, реализуемых на местном уровне управления (общее образование, здравоохранение, культура, спорт, защита окружающей среды, благоустройство). Поэтому существует объективная необходимость в планировании развития социально-экономических систем муниципальных образований страны при эффективном использовании ресурсов и сохранении окружающей среды.

Стратегическое планирование развития муниципального образования стало неотъемлемой частью жизни любого муниципалитета. Большое значение при этом имеет способность местных властей осуществлять свои функции, исходя не из текущих, сиюминутных целей и интересов, а на основе долгосрочной стратегии развития. Важнейшим фактором стабилизации выступает использование потенциала самоорганизации и самоуправления местных сообществ. В настоящее время предоставлено достаточно прав и возможностей для самостоятельного развития регионам и муниципальным образованиям, выросла ответственность территорий за решение собственных проблем и вопросов. Однако, эффективное управление невозможно без учета местных факторов и ресурсов, без развития территориального самоуправления и самофинансирования.

Примером для исследования муниципального образования может послужить город Армавир, расположенный в юго-восточной части Краснодарского края. Население города — 210 тыс. человек, площадь — 280 кв. км. В состав данного муниципального образования входят город Армавир и 3 сельских окру-

га. Город имеет собственную символику — герб и флаг, он наделен статусом городского округа.

Современный Армавир в экономике Кубани — это 7% валового регионального продукта; 5% производства продукции промышленности; 8% торгового оборота; 20% производства растительного масла; 23% производства кондитерских изделий; 6% резиновых и пластмассовых изделий; 10% производства машин и оборудования; монополист по производству железнодорожных вагонов и двигателей малой мощности.

Главными особенностями муниципального образования город Армавир являются транспортно-географическое положение, которое должно стать важнейшим фактором развития данного макрорегиона. Природно-климатические условия и природно-ресурсный потенциал наиболее благоприятны для проживания, отдыха и для сельского хозяйства. У города достаточно мощный промышленно-производственный потенциал, занимающий в некоторых отраслях агропромышленного комплекса, сельскохозяйственного машиностроения, пищевой промышленности ведущие позиции в крае.

На развитие муниципального образования город Армавир заметное влияние оказывают также факторы, препятствующие устойчивому экономическому росту: слабо диверсифицированная отраслевая структура экономики; сравнительно низкий уровень производительности труда в большинстве ключевых отраслей и секторов экономики; низкая степень инновационной активности и незначительное присутствие высокотехнологичных видов деятельности; сохраняющееся несоответствие профессионально-квалификационного состава рабочей силы и долгосрочных приоритетов развития округа; территориальная близость к районам с нестабильной социально-экономической ситуацией, повышенные угрозы террористической деятельности и межэтнических конфликтов.

Несмотря на перечисленные выше проблемы социально-экономического характера, Армавир сегодня динамично развивается, у города есть хорошие перспективы. В 2012 году объем инвестиций в экономику Армавира составил более трех миллиардов рублей. Инвестиционные проекты реализуют 105 крупных и средних организаций Армавира. Наибольший объем инвестиций — 60% — приходится на предприятия обрабатывающей промышленности.

Одним из важнейших показателей социальной обстановки и главным критерием оценки качества жизни населения является демографическая ситуация в муниципалитете. После спада рождаемости в последние два года в Армавире наблюдается ее стабильный рост. Так, в 2012 году, впервые за последние 10 лет, в Армавире родилось граждан больше, чем умерло. Уже на основе этих показателей можно говорить об эффективности социальной политики, которая сегодня проводится в Армавире.

В 2012 году город Армавир занял вторую строчку рейтинга муниципальных образований Краснодарского края по реализации молодежной политики. Основными направлениями её являются: создание благоприятных условий для разви-

тия потенциала молодежи, стимулирование участия молодежи в общественной и политической жизни города, патриотическое воспитание, сохранение и приумножение культурных национальных традиций.

Воспитание здорового и физически крепкого поколения — задача не менее важная для города, чем укрепление экономики, модернизация образования и медицины. Поэтому на особом контроле в Армавире находятся вопросы развития физкультуры и спорта, так как сегодня нужно увести молодежь с улиц и оградить от пагубного влияния криминальной среды.

Важной задачей муниципальной власти является обеспечение таких условий жизни, при которых армавирцы и гости города будут чувствовать себя не только комфортно, но и безопасно. Выполнение этой задачи подразумевает повышение эффективности работы правоохранительных органов, развитие технической базы для обеспечения безопасности населения, привлечение общественных организаций к вопросам охраны общественного порядка.

В формировании эффективной социально-экономической политики на юге России, очень важен такой аспект, как межнациональные отношения. В составе населения Армавира — представители более ста национальностей и разных вероисповеданий, которые живут в атмосфере взаимопонимания и сотрудничества. Важная роль в создании такого особого микроклимата принадлежит национальным общинам и религиозным организациям, активно участвующим в общественно-политической жизни города [2].

В целях устойчивого развития социально-экономической системы в городе разработана и утверждена Программа комплексного социально-экономического развития муниципального образования город Армавир на 2012–2015 годы. Целью программы является повышение уровня жизни населения на основе устойчивого, динамичного развития экономики и создания благоприятной окружающей среды. Программа реализуется в период с 2012 по 2015 годы, общий объем финансирования программы составляет 25,2 млрд. рублей. Ожидаемый результат: реализация программы позволит к 2016 году увеличить вклад промышленного производства в объеме базовых отраслей города Армавир, развить отрасли материального производства и социальной сферы и, как следствие, повысить реальные доходы и качество жизни населения города Армавир.

Давая общую оценку социально-экономического положения муниципального образования город Армавир, необходимо отметить тот факт, что, несмотря на все трудности, город живет и развивается. Как показывают социологические опросы, жители города в большинстве своем считают, что в Армавире созданы условия для комфортного проживания.

Рассматривая муниципальное образование как социально-экономическую систему, следует отметить, что устойчивость системы является её внутренним свойством, и при эффективных механизмах управления система автоматически может возвращаться к заданному устойчивому состоянию при действии на нее дестабилизирующих факторов. Это особенно актуально в условиях изменений в

системе социально-экономического развития страны, которые сопровождаются повышением роли и значимости территориального саморегулирования и самоуправления.

Литература

1. Кувшинов М. А. Понятие управления устойчивым развитием социально-экономической системы муниципального образования // Молодой ученый. – 2011. – № 7. – Т. 1. – С. 86–91.

2. Отчет главы муниципального образования город Армавир о результатах своей деятельности и деятельности администрации муниципального образования город Армавир за 2012 год.

Putylin V.I., Kosenko S.G.

*Branch of federal public budgetary educational institution
of higher education «Kuban state university» in Armavir*

SECURITY ISSUES OF NATIONAL INDUSTRY AND NATIONAL ECONOMIC COMPLEXES AT THE STAGE OF OUR INTEGRATION INTO THE GLOBAL ECONOMY

The processes and results of the present stage of our integration into the global economy are perceived and evaluated differently. At the same time the ambiguity of evaluations is typical not only for scholars and experts, but also for people from different countries and regions. Globalization processes are often welcome in the developed countries and cause serious concerns in the developing world. First of all, this is due to the fact that the benefits of globalization are distributed unevenly.

Contemporary globalization processes are deployed primarily between developed countries and only secondarily cover the developing countries. In fact, the problem of globalization is associated with the formation of closed economic system in the leading Western countries. Today, the trade between the industrialized countries account for more than 75% of world trade, 60% of global foreign direct investment. 87% of all registered patents are concentrated in the developed world. By the beginning of the XXI century, only 5% of trade flows originating or ending in the OECD countries went beyond the countries of this organization. Though imports from developing countries to this group of countries did not exceed 1.2% of their total GDP.

The consequence is that a relatively small number of states through their control of international economic organizations (IMF, World Bank Institute, the Paris Club of creditors, and others) form the modern business world. Not only that developing countries remain on the periphery of the global economy, but globalization is increasingly compresses their economies. All the recession effects caused by the events in developed countries are reflected particularly painful on developing countries. Consequently, the degree of positive impact of globalization processes on the economy of certain

countries depends on the place they occupy in the global economy; in fact the rich countries get most of the advantages.

Unfair distribution of benefits from globalization creates a threat of conflicts at regional, national and international levels. There is no convergence or equalization of income, but rather its polarization. In this process intensively developing countries get into the circle of rich nations and poor countries are falling further behind them. There is an obvious paradox: instead of destroying or weakening the inequality, the integration of national economies into the global system, on the contrary, strengthens it and makes it in many ways more critical.

Globalization leads to a deepening of heterogeneity, to the emergence of a new model of the world – the world 20:80, the society of one-fifth. 80% of all resources are controlled by the so-called «golden billion», which is only one-fifth of the world's population (including the U.S. and Western European countries – 70% of the world's resources). 20% of the prosperous countries manage 84.7% of global GDP, their citizens have 84.2% of world trade and 85.5% of savings in domestic accounts. Since 1960, the gap between the richest and poorest countries has more than doubled which statistically confirms the failure of any promises of fairness in the provision of assistance to developing countries [1].

Developed countries, using openness and globalization in their own interests, seek to consolidate the existing status quo. The big concern is the U.S. desire to strengthen the unipolarity of the world. Not surprisingly, in the Arab world, for example, globalization is associated with the «Americanization» of the world system, with the «new colonialism». Interdependence inherent in the global development in the early and mid-XX century was followed by a one-sided dependence of the «third world» on the «first».

The objective content of globalization constitute processes heterogeneous in their background, their manifestations, mechanisms and consequences which allows and requires to consider globalization as a qualitatively independent, complex system of phenomena and relationships, holistic in its systemacy, but rather contradictory internally. The existence of the phenomenon of globalization itself is not in doubt and is not disputed. However, defining of globalization causes a lot of academic difficulties, aggravated by political colouring of the problem and interests of unprecedented scale and concentration of both material and ideological nature.

Emphasizing universality of globalization, irreversibility of this process, as the inevitability of progressive development of the world in general, it is necessary to be aware of the uncertainty of its implications on human existence and its worldview which existed almost unchanged for centuries. Yet the challenges of modern society are drawn quite clearly to have enough time to make the necessary adjustments to the model of development and the relevant political agenda.

Globalization establishes a direct connection between the changes in nature of space and time at the modernization of models of social organization, which in the traditional sense since the Enlightenment has been, above all, a nation-state. The

state throughout modern history remains in all respects the most efficient form of social organization. At its level, all political and economic decisions affecting production, distribution and use of various resources have always been made. Varieties of areas of national security were ensured. The main directions and instruments of economic policy were defined, a balance between economically efficient and socially fair development of society was supported.

This balance was broken by globalization. The balance is increasingly changing in favor of international regulation with delegation of the growing amount of power from state to supranational political and economic bodies. The formation of a new structure of global communication is no longer the result of inter-state agreements and inter-state relations and institutions in their turn are giving way to the new entities of the global system of international relations. The state apparatus partially loses control over the development of internal rules, regulations and instruments of social life.

Divided into two camps in the XX century the world was squeezed into the framework of the two polar blocks, each of which coordinated interstate relations within its borders and authority. With the collapse of the bipolar world, the process of voluntary transfer of rights to suprastate bodies became more open and sharply accelerated.

Means of ensuring the safety and competitiveness in the new emerging structure of the international community becomes participation in regional political and economic associations. The natural desire to find partners is expressed not only in the re-grouping of forces. Thus, in fact, new vectors of global development are laid for centuries to come. A more complex structural nature of the possible international conflicts stimulates the search for a variety of allies, combinations and forms of cooperation to counter the previously unknown threats to security and prosperity.

Development and implementation of standards for the banking and financial activities, and payment and settlement systems become widespread. According to the OECD, the globalization of regulation is beginning to extend to the existing tax system, thereby affecting the independent fiscal policies of individual states, which can have far-reaching consequences [2]. In a world where capital is not tied to a specific location, and financial flows are largely beyond the control of national governments, many of the levers of economic policy are losing their vitality. At the same time rapidly increasing influence of the «planetary» organizations is accompanied by the effect which excludes the weak areas of the world economy and tries to create new channels for resources movement, at least partly uncontrollable by state.

Thus, globalization clearly sends challenges to both Russian society and Russian statehood, experiencing the most difficult period of internal transformation. Political reforms and economic policy must take into account the dual nature of all the main problems of the still ongoing transitional period.

One of the key characteristics of the economic model in today's global economy is that it leads to the accumulation and retention of quality gap between its leaders and the periphery, where the Russian economy belongs now.

It's a paradoxical situation. On the one hand, the global market for goods, services, capital and labor, which is one of the foundations of a new and global economy, is rapidly developing. On the other hand, technological gap between a small group of leading countries and other countries is growing. Taking roots in the social, institutional, and industrial and technological structures, this gap acquires a formidable character (technological barrier of development). Difficulties to overcome technological barriers are mainly determined by the following circumstances. First, as a rule, by the underdevelopment of human capital, which is associated with the quality of education as well as the entire system of mechanisms for determining the status of education and its demand in society. Secondly, by the underdevelopment of R & D, which does not allow to support the scientific, technical and technological groundwork, to ensure the whole cycle (R & D-innovation-supply-demand) within priority directions and retain competitive positions in the global market of high technology products. Third, by the absence or underdevelopment of infrastructure and distribution (transmission) mechanisms of advanced technologies across economy sectors. Fourth, the current mechanisms for the protection of intellectual property and a number of special restrictions raise the cost of forming the sphere of new technologies by borrowing – the acquisition of technology packages, know-how, software, etc. Fifth, by the underdeveloped institutional structure and poor quality of organization and management. Not only does institutional environment (rules, regulations, forms of organization, etc.) determine investment and innovational attractiveness of management, but also possibilities to use modern management techniques [2].

Thus, we see the close connection between all the events and phenomena in the world economy never seen before, which was brought to modern life by globalization and integration. There occurred a whole series of threats (internal and external) that made the safety of states less stable.

In general, state security consists of a large number of components, but the basic one providing and determining viability and vitality of all other elements that make up the overall security of the society and the state is the protection of the economic sphere. Ensuring economic security is part of the essential functions of the state, the problem of economic security has never existed on its own. It is derived from the objectives of economic growth at every stage of development of society. The specific content of the problem varies depending on prevailing internal and external conditions in a given period of time.

No one is surprised by the concept of «national security», it is firmly established in the modern society and has become an integral part of the domestic and foreign policies of many states. It is quite indisputable that since the economy is one of the vital aspects of the activities of societies, states and individuals, the concept of national security is merely a name without assessing the viability of the economy and its strength under possible internal and external threats.

The concept of «economic security» is widely used by modern European and American economists and reflects the increasing importance of safety in all areas of

human life, especially in the economy due to the increase of risk factors in the globalized world, uncertainty, chance, and interdependence. Interdependence is often a difficult problem for national economies. Thus, export oriented production makes a country dependent on changes in world prices, fluctuations in world demand, the competition in the global market. This dependence is particularly dangerous for small countries with narrow specialization of the economy. No less fraught with negative consequences is import dependence. World prices, restrictions on exports in exporting countries, etc. affect importing countries.

Thus, the essence of economic security can be defined as the state of economy and government institutions, which provides guaranteed protection of national interests, social orientation of policies, adequate defense potential even under unfavourable conditions of internal and external processes. Criterion safety analysis includes evaluation of resource potential and the possibilities of its development, the level of efficiency of use of resources, capital and labor and its correspondence to the level in developed countries, economic competitiveness, social stability, conditions of resolving and avoiding of social conflicts, ensuring territorial and economic integrity, sovereignty, independence and possibility to resist external threats.

It should be noted that economic security is a synthetic category of political economy and political science, closely related to the categories of economic independence and dependence, stability and vulnerability, economic pressure, blackmail, coercion, aggression, etc. The following levels of economic security are usually distinguished: international (global and regional), national, local (regional or industry within a country) and private (companies, individuals).

International economic security (from the point of view of the fundamental principles of international law) is a complex of international conditions of coexistence of agreements and institutions, which provides each state-member of the world community the possibility of free choice and implementation of its strategy for social and economic development, without being subject to external and political pressure and expecting non-interference, understanding and mutually beneficial cooperation on the part of other countries [3].

Uneven development of various countries and unequal interest in their participation in international economic relations make positions of the parties unequal, creating the possibility of pressure and economic blackmail. This is how relations between the «poor» and «rich» countries in international trade, economic and monetary relations are often built. All this indicates an actual lack of security in the world economy.

Before, countries had two clearly demarcated security areas, where it was ensured with various tools. Earlier, a state, having achieved internal stability, could protect itself outside. At the end of XX century, this dividing line was obliterated. Now the international sphere has a powerful influence on the domestic sphere and sometimes shatters it.

The problem of economic security affects mostly the interests of developing countries and countries with economies in transition in the West – South, East – West system of relations. As international experience shows the damage is being caused in various ways: disruption of the normal state of international trade (placing embargos, imposing excessive quantitative and tariff restrictions, artificial raising or lowering of the prices of some goods, unreasonable using of discriminatory measures, etc.), creating of restrictions on the ways of international technology movement in violation of business activity practice.

Globalization – is a complex and contradictory process. On the one hand, it encourages the development of both individual countries and the world community as a whole. On the other hand, it exacerbates existing contradictions and brings up new ones, creating additional threats to the national security of each of the countries participating in this process, including Russia.

Problems with the potential to cause negative effects of globalization in all countries, are, for example, the erosion of national sovereignty when governments lose control of their finances, trade, information, when there is blurring of the distinction between internal and external areas of activity of states, i.e. actual transformation of external factors into internal. The state on its own territory is incapable of providing adequate social justice and peace. There occurs an opportunity to move control over economies of individual countries from sovereign governments into the hands of more powerful states, MNCs, or international organizations.

Less developed countries may feel the most painful consequences of globalization. Most of them taking part in internationalization as raw material suppliers and producers of labor-intensive commodities (and some of them as suppliers of parts and components for modern complex technology), find themselves completely dependent on advanced nations, and have income both less and highly unstable, depending on the state of the world market.

Besides the above mentioned effects globalization can cause them many other problems, such as:

- increasing technological gap with developed countries;
- growth of socio-economic stratification, marginalization (i.e. destruction of traditional society demonstrating the process of disintegration of social groups, breaking of traditional ties between people, loss of objective belonging to a particular community by individuals, of a sense of belonging to a certain profession or ethnic group);
- impoverishment of the majority of population;
- increased dependence on stability and normal functioning of the world economic system, and others.

It is clear that mostly industrialized countries reap the benefit from participation in globalization, getting an opportunity to reduce production costs and to focus on production of the most profitable high-tech products, to transfer labor-intensive and technology-polluting industries to developing countries. But developed countries can be affected by the processes of globalization too, which can increase unemployment,

instability of the financial markets, etc., if methods of regulation of modern economic processes will not be effective.

Having acquired enormous economic power MNCs often put their own interests above state, resulting in a diminished role of a nation-state, and some of the functions are transferred to various supranational organizations and associations.

In this respect of special importance is the question of Russia's place in the globalizing world economy, implementation of its well-thought and purposeful foreign-economic policy, based on the national interests. This is largely a matter of determining of the basic link in the mechanism of the economic security of the country.

Forming of technological (and competitive) barriers leads to the fact that the modern world economy gets five-level structure depending on the inclination to innovative development: Level 1 – generating flow of innovations and new models, 2nd – quickly updated individualized production, 3rd – mass large-scale manufacture, 4th – issue of basic resources for mass production; 5th – traditional slow updating of spheres (e.g. agriculture). Depending on the level at which the country is fixed in the global economy, it becomes a recipient or a payer of extra value added.

For Russia, the central problem with the definition of its place in the world economy and the new growth model is that strategically it does not fit into any of these structural levels: it belongs neither to world leaders nor to a group of manufacturers of industrial mass production, nor even to a group of suppliers of raw materials. In 1990s according to export Russia consolidated a position on the 4th level, and according to import on 2nd or 3rd levels.

This meant that the country became a donor of the value added produced in the world. Roughly assessed, due to this factor the economy loses 10–12 billion dollars. However, because of the lack of competitiveness of Russian export potential (compensated today by significant gap between the ruble PPP and the exchange rate) in the long term even keeping these positions remains questionable. Besides, in relation to developed countries Russia's lag is not quantitative but qualitative in nature [2].

What strategy should Russia choose to join the group of developed countries with its own national high-tech production, thereby improving its competitiveness in the globalized economy? The fact is that economic security and competitiveness are in constant interaction. Both are the characteristics of the national economic complex and its components. If competitiveness is both an objective and a megaindicator of the level of national economic complex development, the economic security is a condition of its existence. Essentially, competitiveness is a mechanism of ensuring the economic security.

One can say, that actually competitiveness includes the notion of economic security, without ensuring which no single firm or country can maintain market position in today's world market for quite a long time. It is especially important to consider this factor when evaluating the competitiveness of a country (i.e., at macro level), since there is practically no single legal field between countries yet. It is still emerging, and quite originally, based on legal systems of the major industrialized countries. Thus in

the framework of this new system occurs the forming of strategically conceptual positions, which can often stop attempts of potential competitor countries to establish and strengthen their own competitive foothold.

During the formation of a competitive economy, Russia needs a skillful combination of market openness with protectionist policies, which will require an effective customs policy. Impending restructuring, without which it is impossible to think of increasing the competitiveness of the national economy, can only be done with the help of large-scale investment, but much of it should come from internal rather than external sources.

Since the restructuring of the economy will take time, in the short term it is necessary to maintain price competitiveness of Russian products on the world market by regulating the prices of products and services of natural monopolies that make up a significant share of the production cost of the economy. Purposeful influence on the exchange rate of ruble is also needed. In order to have a positive balance of foreign trade, an undervalued ruble-to-dollar rate is deliberately maintained. However, as the economy improves we need gradual convergence of the national currency rate with the PPP without a dramatic change in prices, and this is actually happening in Russia today.

Increase in exports of finished products with high added value is impossible without Research and Development. It is therefore necessary to provide tax benefits to individual companies or industries which products can compete in the world markets: laser technology, computer software, aerospace products, nuclear and energy industries.

Manufacture of high technology products is provided by a total of 50 macro-technologies. The seven most developed countries, having 46 of them, have an 80% market share and annually receive from the export of high-tech products: U.S. – \$ 700 billion, Germany – \$ 530 billion, Japan – \$ 400 billion. Russia can claim 10–15 macro-technologies, which must become national priorities, which will allow it to control 10–15% of the market of high technology products. An important reserve for increasing exports of high technology is expansion of production of dual-use goods [4].

Globalization of the world economy with its deepening and interlacing economic relations of individual countries has not led to the creation of the common global economic space, a uniform business environment. The modern world economy is a multipolar structure, dynamic and ever-changing grip of nation-states, which develop unevenly. Interconnection and interdependence between the parts of this structure are asymmetrical, different groups of countries are involved in the global integration process not to the same extent and not on equal terms.

The most intensive economic interaction occurs within regional and sub-regional economic alliances and groupings – the European Union, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR, etc. Trend towards economic integration on a regional basis is due to the fact that in a modern, sophisticated and multinomenclature production with large high-tech component domestic markets of even relatively large countries are not suf-

ficient for it. That is why creation of a larger common economic space is a condition for successful development and competitiveness of national production on a global scale, ensuring its economic security.

Literature

1. Martin G.-P., Schumann H. *Western Globalization: Attack on Prosperity and Democracy*. – Moscow. «ALPINA», 2011. – P. 52–53.
2. Silvestrov S. *Globalization: political and economic challenges for Russia // Russia in a globalizing world (political and economic essays)*. – Moscow. «Nauka». 2004. – P. 17, 25–26.
3. *Economic and national security*. Edited by Prof. Oleynikova E. –Moscow «Ekzamen», 2004. – P. 127.
4. The economic security of Russia (General course). Edited by member of Russian Academy of Natural Sciences Senchagova V.M. – «Delo», 2005. – P. 205.

Раздорская И.М., Луцок Я.Ю.

Курский государственный медицинский университет

КОМПЕТЕНЦИОННЫЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

COMPETENCE APPROACH TO THE STUDYING A PHARMACY'S HUMAN CAPITAL

Key words: competences, human capital, methods of evaluation, pharmacies.

Компетенции входят в моду. Общеизвестно, что компетенции – это набор поведенческих характеристик, необходимых сотруднику для успешного выполнения работы. С точки зрения оценки персонала это не профессия, не область профессиональной осведомленности, а необходимый комплекс качеств.

Принято выделять два фактора, определяющих успешную работу. Первый – это знания, умения и навыки, которые будущий специалист приобретает в процессе обучения в вузе и может подтвердить дипломом. Второй фактор дипломом или сертификатом не подтвердить. Это качества, которые позволяют провизору пользоваться ЗУНами, принимать решения, быть стрессоустойчивым и, самое главное – коммуницировать на фармацевтическом рынке. Компетенции характеризуют личность, они разнообразны, как сама жизнь. В английском языке второй фактор носит название *soft skills* – исполнение, представление, спектакль. Компетенции помогают провизору сыграть, исполнить, представить свои знания в достойном виде, очаровать покупателя, сформировать у него аттракцию к своей личности, лояльность к аптеке. Предпринимательский характер фармацевтической деятельности переносит акцент не только на знания как таковые, но и компетенции, их обслуживающие.

Обучение студентов предполагает формирование у них компетенций. На это идут усилия педагогов, разрабатываются ФГОСы различных поколений. Совокупность полученных в вузе ЗУНов и компетенций на практике продолжает совершенствоваться, «обрастать» новыми знаниями, умениями, информацией, интеллектом, опытом, знанием жизни. Вся эта совокупность формирует человеческий капитал каждого сотрудника. В свою очередь человеческий капитал – составная часть интеллектуального капитала фармацевтической организации (ФО), в него входят структурный и потребительский капитал.

Человеческий капитал представляет собой основу для формирования ключевых факторов успеха ФО. Совокупность компетенций представляет собой значимую часть человеческого капитала сотрудников. По мнению А.Мэйно (2001) стратегия человеческого капитала (ЧК) считает сотрудников активом организации. Н.Бонтис (1999) определяют ЧК следующим образом: «Человеческий капитал представляет собой человеческий фактор в организации; это объединенные вместе интеллект, навыки и специальные знания, которые придают организации отличительный характер».

Возникает проблема переориентации систем образования (додипломных и последипломных), систем управления персоналом в ФО на формирование и приращение ЧК. Необходима разработка концепции оценки человеческого капитала ФО, создание методических пособий и разработок для студентов и практических работников – технологического сопровождения и обеспечения процесса количественного измерения ЧК каждого сотрудника.

Значимость ЧК признана. Однако нельзя контролировать и развивать то, что невозможно измерить. В других отраслях разработано много собственных (корпоративных, фирменных) систем индикаторов эффективности использования ЧК. Проведено много эмпирических исследований, посвященных оценке влияния ЧК на результаты деятельности фирм.

Отсутствие единой методологии оценки и измерения ИКФО, методов, позволяющих проводить компаративный анализ преобразования ЧК в конкурентные преимущества, тормозит развитие в коллективах состоятельности, конкуренции между сотрудниками, справедливую оценку результатов работы, сводит на нет все усилия руководства по мотивации членов коллектива. Эффективное управление ЧК и его измерение должно стать необходимым условием успешности ФО.

Компетенционный подход с целью анализа и определения количественных показателей ЧК разработан нами по следующим направлениям [1; 2]:

- определение уровня развития компетенций с применением техники критических инцидентов для оценки профессиональных и личностных компетенций фармацевтических работников. Используется в учебном процессе, для оценки компетенций первостольников;
- определение уровня развития компетенций руководителя и сотрудников аптеки с использованием метода 360 градусов;

– разработка методики количественного определения компетенций сотрудников ФО, включающей показатели, характеризующие работу сотрудников аптеки со своей клиентской базой: потенциал ценности каждого покупателя, коэффициент текучести клиентской базы, недостаточная компетентность персонала.

Полученные данные руководитель может использовать для анализа работы каждого сотрудника и каждого отдела аптеки. На этих показателях может базироваться мотивация сотрудников, может быть рассчитан их индивидуальный рейтинг. Методика помогает руководителю в совмещении таких, казалось бы, несовместимых проблем как получение прибыли и профессиональное обслуживание пациентов.

Литература

1. Раздорская И.М. Интеллектуальный капитал в фармацевтике: возможности оценки / И.М. Раздорская, Ю.С. Салова, С.В. Григорьева // Академия естествознания. – М., 2010. – № 2. – С. 82–83.
2. Раздорская И.М. Шерше ля фарм: измеряем интеллектуальный капитал сотрудников фармацевтических организаций / И.М. Раздорская, О.В. Артемова // Сб. материалов Всероссийской конф. «Совр. фарм. наука и практика». – Самара: ГОУ ВПО Сам ГМУ, 2011. – С. 52–53.

Размахова А.В.

Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

MAIN AREAS OF RESTRUCTURING INSOLVENCY OF UNDERTAKINGS

Key words: restructuring, bankruptcy, allocation, efficiency.

Большинство действующих российских предприятий по характеристике финансового состояния являются неплатежеспособными и многим из них присущи формальные признаки банкротства, определенные Федеральным законом РФ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» [1].

В этой связи наибольший интерес (актуальность) представляют цели, принципы и техника (вопросы) реструктуризации неплатежеспособных предприятий, переживающих кризисную ситуацию, в том числе в рамках процедур банкротства.

Осуществление реструктуризации несостоятельного предприятия ограничено жесткими временными и финансовыми рамками законодательства о несостоятельности, однако существующие на сегодняшний день подходы не учиты-

вают специфику экономико-правовых отношений в процедурах банкротства, поэтому не дают должного эффекта.

Анализ существующих методик показал, что в основном в них затрагиваются вопросы реструктуризации предприятий в рамках досудебной санации, в то время как вопросы проведения реструктуризации на предприятиях, находящихся в процедурах банкротства, практически не освещены.

Для проведения реструктуризации несостоятельного промышленного предприятия необходима комплексная технология, которая затрагивает все главные элементы структурных преобразований.

Эффективность осуществления реструктуризации неплатежеспособного предприятия зависит от выбранных целей и поставленных задач, а также от формы проводимой реструктуризации предприятия. Выделение форм реструктуризации предприятия в процедуре банкротства позволит четко определить характер мероприятий, предпринимаемых для восстановления платежеспособности предприятия. Следовательно, снизит возможные злоупотребления при использовании процедуры реструктуризации предприятия и обеспечит более эффективную защиту интересов всех участников процесса восстановления платежеспособности должника.

Анализ действующего законодательства о банкротстве позволяет сделать вывод о том, что реструктуризация предприятия в процедурах банкротства может осуществляться в следующих формах:

- производственная реструктуризация – совокупность аллокационных мероприятий, направленных на изменение производственной, технической, технологической политики предприятия с целью увеличения эффективности производства, производительности труда, повышения качества и конкурентоспособности производимой продукции, модернизацию оборудования и внедрение новых технологий и т.д.;

- санация – совокупность аллокаций, направленных на реализацию финансовых, экономических, инвестиционных мероприятий, реализуемых собственником имущества должника, его учредителями, кредиторами и иными лицами с целью оздоровления финансово-хозяйственного положения должника до подачи заявления о признании должника банкротом или во время производства по делу о банкротстве с целью предотвращения признания должника банкротом и его ликвидации;

- реорганизация – совокупность аллокационных мероприятий, направленных на изменение организационно-правовой формы этого предприятия, формы собственности и структуры управления этим предприятием с целью восстановления платежеспособности предприятия-должника, удовлетворения требований кредиторов и предотвращение ликвидации предприятия как субъекта хозяйствования в процедуре банкротства или прекращение деятельности предприятия и создание на основе его имущественного комплекса одного или нескольких

юридических лиц, которые являются правопреемниками имущественных и неимущественных прав и обязанностей реорганизованного предприятия;

– мировое соглашение – аллокационные мероприятия на основе договоренности между должником и его кредиторами относительно отсрочки и (или) рассрочки, а также прощения (списания) кредиторами долгов должника, которые оформляются соглашением сторон. Мировое соглашение, заключаемое между предприятием-должником и его кредиторами, является юридическим инструментом, позволяющим осуществить реструктуризацию обязательств соответствующего предприятия в целях восстановления его платежеспособности;

– реструктуризация имущественного комплекса (активов) предприятия-банкрота в ходе конкурсного производства при формировании конкурсной массы и принятия решения о продаже активов предприятия.

При подготовке к реструктуризации предприятия в процедуре банкротства выбор формы реструктуризации предприятия имеет определяющее значение, поскольку, параллельно определяются не только направления деятельности, но и конечный результат реструктуризации, а также её цели и задачи.

Преимущественно при восстановлении платежеспособности предприятия на сегодняшний день используются такие формы реструктуризации предприятия в процедуре банкротства как санация и мировое соглашение[1]. Их регламентация в законодательстве о банкротстве является удовлетворительной. В то же время такая форма реструктуризации предприятия как реорганизация не имеет четкого определения ни вообще, ни применительно к институту банкротства.

Выделение по названному критерию производственной реструктуризации как отдельной формы этой процедуры объясняется следующим. Санация, реорганизация, мировое соглашение, в случае их использования в процедуре реструктуризации в рамках института банкротства, затрагивают финансово-экономические и организационно-правовые стороны преобразовательного процесса. Производственные, технологические, технические аспекты деятельности предприятия не затрагиваются при использовании этих форм реструктуризации, так как не входят в их содержание и противоречат их сути. Тогда как вышеназванные преобразования могут быть абсолютно необходимы для восстановления платежеспособности субъекта хозяйствования в процедуре банкротства. Представляется целесообразным объединить производственные, технологические, технические преобразования в отдельную форму реструктуризации – производственную. Это позволит четко разграничить содержание каждой формы реструктуризации предприятия в процедуре банкротства и увеличить эффективность их использования при восстановлении платежеспособности должника.

В случае если предприятие в процедуре банкротства способно обеспечить текущую безубыточную деятельность, но не в состоянии восстановить свою платежеспособность, целесообразнее с экономической точки зрения провести реструктуризацию имущественного комплекса действующего предприятия, чем осуществить его продажу по частям. Стоимость работоспособного технологиче-

ского комплекса несоизмеримо выше стоимости разукомплектованного имущественного комплекса.

Неэффективное проведение конкурсного производства может привести к ликвидации потенциально рентабельных предприятий, столкновению интересов должников и кредиторов, а также росту социальной напряженности в обществе [2].

Эффективное управление имущественным комплексом промышленного предприятия в рамках конкурсного производства является одним из факторов, способных оказать существенное влияние на дальнейшее повышение экономической эффективности реструктуризационных преобразований.

Литература

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 6.10.2002 №127-ФЗ. – 12-е изд. – М.: Ось-89, 2009. – 272 с.
2. Лаврухина Н.В., Размахова А.В. Оценка эффективности реструктуризации неплатежеспособных предприятий. – «Вестник МГТУ им. Н.Э. Баумана». – 2012. – № 1.

Saenkova E.S.

Murmansk State Technical University

EUROPEAN NORTH TODAY: ECONOMIC AND POLITICAL INTEGRATION

Integration processes set the trend for contemporary world development touching lots of different aspects of international relations. It is possible to discuss the qualitative changes of international relations system, its structure and its participants. The different purposes of unions, alliances and associations formation could be considered as a peculiarity trait of the regionalization processes character for international relations development at the second half of the XX century. Regional integration in Europe is considered as a constantly developing process of political, legal, economic, cultural, social, industrial and business integration of different states with the aim of functional construction of new European system and new form of continental space organization. The idea to consider such global processes as economic and political integration within the framework of an article has its own reasons and explanations connecting to mutual influence of these two processes. These processes from one side strengthen some homogeneity features as for instance union solidarity or convergence and from the other side fragmentation as it is possible to discuss now «weak and strong» or «old and new» Europe. Economic integration, when not accompanied by political integration, can lead to less innovation and slower growth as companies respond to increased competition in the economic market by focusing more on rent seeking activity. And in the case when economic integration is accompanied by political integration, innovation and growth could be stronger and welfare

higher. It is necessary to underline that political and economic integration can be complementary. It is highly important to consider the influence of political and economic integration on innovation growth, welfare and market structure. Generally there is a need to admit that political boundaries of some market of some country could influence the size of its market and its level of productivity. But from the other side under the free trade conditions the size of countries becomes irrelevant for the size of markets and in its turn it is not related to level of productivity. It follows that the equilibrium number of countries and the extent of economic integration are independent. The European North could not become an exception in the integration processes but it has its unique integration features because of cross border location, high level of international cooperation mobility, well developed economic cooperation network and many other factors. There appear to be sufficient reasons for considering the European North as a region combining close geographical location, common cultural roots, economic connections and political cooperation on the one hand and as a platform for developing joint activities in the different spheres directed on the life living conditions increasing of the people living in the North from the other hand. But first of all it is necessary to understand what countries make the European North. European North typically includes the Nordic countries:

Denmark, Finland, Iceland, Norway, and Sweden. But today in different articles devoted to the development of North of Europe it is possible to meet also inclusion of Lithuania, Latvia, Estonia, the north-west of Russia and adjoining regions of Poland and Germany which forms so called *New European North conception*. The changing regional power balances in the Northern Europe appeared in the form of new institutional models and policy practices. Preceding from the purposes of the present article it looks considerable to operate the traditional notion of the European North. One of the characteristic features of the European North countries could be named certain stability of the region; it is interesting that the borders were mostly changed within the region but not relative to outside world. The reasons for that are different and they range from the geographic position of the region, cultural and ethnical identity to developed economic and political connections between states of the region supported by unions' formations and strong family tights. All these things allow us to consider the European North countries as unique in some way models of social and political as well as economical divisions, characterized by own development paths in more or less similar historical conditions joining in different unions with various purposes as for example the Kalmar Union (1397–1521) which included Sweden, Norway and Denmark under the rule of the Danish queen Margrete with the aim of strengthening royal power at the expense of the council of State while Sweden and Denmark were to be subjugated to the chief realm of Denmark. As well as dissolutions of the unions with the purpose to get political and economic independence necessary for the following development of the countries as for instance the unilaterally dissolving of the Swedish-Norwegian Union (1814–1905) by the initiative of Norway in order to get the adoption of legislation to establish a separate Norwegian consular service. Ever since

1814 Norway had been so called the junior partner in the union and by the end of 19th century the union conflict arose again. There was an opinion that the union was of less and less economic importance to Norway. But economic independence was not the only reason for dissolution, the concept of nation state (one person one state) had gained acceptance in Europe embarked on a process of nation building that emphasized the special elements of the Norwegian history and culture. Besides that there appeared the evaluation of the union as a break on democratization process. Norway became the first country in Europe to institute parliamentary government in 1884 and universal suffrage for men in 1889. It is interesting to admit the fact that in 1814 Norway was an underdeveloped country with weak infrastructure and institutions, but in 1905 Norway was a well-developed state with 91 years' experience of independent government since the union with Denmark. Its armed forces were no longer as heavily outnumbered in comparison with those of Sweden. All these experience cumulated for centuries marked by close communication of the countries allowed to good dialogue base in the present circumstances despite some inconsistencies of the past. Nevertheless during the Cold war the Northern Europe was filled with disunity and differing security identities. Common historical, cultural, social and linguistic ties could not prevent the division as far as security identities were concerned. Norway and Denmark became the NATO members in 1949 and were within the USA sphere of influence during the Cold War while Sweden and Finland professed their neutrality but in different ways. The establishment of regional institutions was connected to the direct consequences of WWII, for example, Norway, Iceland, Sweden and Denmark as well as Austria, France, Luxembourg, Greece, Ireland, Italy, the Netherlands, Belgium, Portugal, Switzerland, Turkey and the UK became members of the Organization for European Economic Cooperation (OEEC) which intended to be the permanent organization for economic cooperation. It is interesting fact that Finland joined this organization only in 1969 after changing its name to the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) in 1961. If to consider integration path of Finland it should be mentioned that this country was also late in joining the United Nations as a full member. Denmark and Norway became the members of the UN in 1945, Iceland and Sweden in 1946; Finland joined the UN only in 1955. The same situation was with the Council of Europe. The Council of Europe was established in 1949 while Treaty of London was signed by ten states such as Belgium, Denmark, France, Ireland, Italy, Luxembourg, the Netherlands, Norway, Sweden and the UK. Finland became the member of the Council of Europe only in 1989. The idea that the neutral position of Finland was guaranteed by international treaty and was not part of international law as a product of the WWII is widely discussed [1]. Here the Treaty of Friendship, cooperation and mutual assistance signed in 1948 by Finland and the Soviet Union is meant. All these examples just illustrate that the states of the Northern Europe were active participants of the majority of the integration processes in Europe, but what was the situation with strictly Nordic cooperation and integration? The pro-

cesses of creation both the conditions for regional stability and the Northern European identity were the evolution of existing institutions and the construction of new regional ones. The institutionalization processes of new interaction forms among the Northern European countries are considered as ways of increasing regional stability and security.

Analyzing the economic and political integration it is important to understand that when we talk about northern countries first of all we imply the European model consisting of welfare countries based on social democracies and this fact could not have any influence of integration processes. *The European model* based on such fundamental purposes of social protection as guarantee of a living standard consistent with human dignity and access to health care, social integration itself and the maintenance of a reasonable standard of living for people who cannot work any longer is widely implemented nowadays. European northern welfare states grow increasingly similar with deepening integration, given that regional integration reduces economic differences among national economies in Europe [2]. Most recent studies on the welfare states have focused exclusively on a single set of challenges to the welfare state either consequences of globalization or domestic challenges, such as demographic changes. As a result, existing studies have not to date examined how the different internal and external challenges to the welfare state relate to one another, and how they impact the political ability of governments to enforce public policies. To evaluate accurately the future prospects of the Northern European welfare states, one must take into account both the direct and indirect effects of «internal» and «external» constraints on welfare provisions and their impact on the capacity of states [3]. The process of tighter international integration is by some taken to imply that welfare states have to be rolled back, while others point to this as strengthening the need for welfare state activities. These issues are increasingly brought to the forefront in policy debates on the welfare state, but also in many cases shaping views on the pros and cons of international integration. It is indisputable that international integration is proceeding at a rapid pace and that it changes economic structures, and therefore in turns both the scope and need for welfare state activities. It is also necessary to take into account the differences between countries of the Northern Europe connected to the way of welfare policies working out. For instance, integration strategies of Sweden and Norway are quite different from the Danish one as Denmark tries to involve a major part of the private sector in welfare services and implies flexicurity model within the labor market. Iceland is considerably different from the other Nordic countries, as access to welfare services is to a large extent based on the «welfare-to-work» principle. In Finland, the voluntary sector has played a significant role in providing care for the elderly. In Norway, public-sector provision of welfare services has been more dominant than elsewhere [4]. But it is really significant to note that all these differences in welfare policies are not obstacles on the ways of political and economic integration trends. International migration and demographic change, globalization and

European integration, more open economies, changes in the class structure and some ideological and political currents have had a visible impact on the master dimensions of the Nordic welfare state. Although the state is still the main financier of welfare services, extensive statelessness is giving way to more private endeavors and competition within and outside the public sector. This holds especially true at the local level. Furthermore, although universalism has continued to be the backbone of the Scandinavian welfare state in the last two decades there has, for instance, been a very visible shift towards a more income-related benefit system. Inequality has tended to increase and especially those at the top of the income scale have succeeded in getting a greater share. At the same time, what has come to be known as the «Scandinavian» or «Nordic welfare model» has attracted growing attention in international mass media and, intergovernmental organizations – although hardly with enthusiastic blessing from any of them, but more so in the social policy literature. Important elements of this model are comprehensive governmental welfare provision; the scale of welfare employment (broadly speaking); public employment relative to total employment; redistribution; financing mainly from fiscal revenues; family policies and a gender perspective that encourages women to participate in the labour market; an active labour market policy; high legitimacy of state/public welfare provision; and universal, citizenship-based social rights. While the Nordic welfare states differ in many respects, they can be said to be sufficiently similar on a number of counts to make them a distinct category or ‘family’ of welfare states in the world. Of course the so called welfare miracle of the countries of the European North could not be explained without taking into consideration of their prehistorical conditions of formation but it is not in the focus of the present article.

Discussing the economic and political regional international processes it is important to make an observation of regional international organizations foundations in the Northern Europe. There were several as time shows successful projects of creation of international organizations with multipurpose aims, the following list is going to illustrate the wide range of the present organizations:

1. Barents Euro-Arctic Council (BEAC) (11.01.1993); Constant members: Denmark, Iceland, Norway, Russia, Finland, Sweden and European Commission; Norway holds the chairmanship for the period 2011–2013; Observers: Great Britain, Germany, Italy, Canada, Netherlands, Poland, France, USA and Japan; Aims: Assistance to stable development of the region and multisided cooperation in the spheres of economy, trading, science and techniques, environment, infrastructure, education and cultural exchanges, tourism as well as realization of projects devoted to indigenous peoples support.

2. The Nordic Council (1952); The Council has 87 elected members from Denmark, Finland, Iceland, Norway and Sweden as well as from the Faroe Islands, Greenland and Åland; Aims: The Nordic Council was established to meet the need for closer Nordic co-operation in the wake of WWII. Now there are several operating committees: Culture, Education and Training Committee; Citizens' and Consumer

Rights Committee; The Environment and Natural Resources Committee; Business and Industry Committee; Welfare Committee; Control Committee. Council works annually to discuss different political issues and it finances several institutions operating in the Northern Europe.

3. The Nordic Council of ministers (1971); Observers: Denmark, Finland, Iceland, Norway and Sweden have been members of the Nordic Council of Ministers since 1971. Secretariat is placed in Copenhagen (Denmark). In addition, Greenland, the Faroe Islands and Åland have also increased their representation and position in the Nordic Council of Ministers, with the same representation as the above mentioned countries. Aims: The purpose of inter-governmental co-operation in the Nordic Council of Ministers is to work toward joint Nordic solutions that have tangible positive effects – Nordic synergies – for the citizens of the individual Nordic countries. Besides that within the partnership the countries take part in cooperation in the spheres of environmental protection, health care and social welfare, science and culture, education and some others.

4. The Northern Dimension of European Union (The ND Policy was initiated in 1999 and renewed in 2006). Observers: In addition to the four ND Partners namely EU, Russia, Norway and Iceland, also participating EU Members States in national capacity; Regional Councils, e.g. the Arctic Council (AC), the Barents Euro-arctic Council (BEAC), the Council of the Baltic Sea States (CBSS) and the Nordic Council of Ministers (NCM); International Financial Institutions (IFIs), e.g. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), the European Investment Bank (EIB), the Nordic Investment Bank (NIB) and the Nordic Environment Finance Corporation (NEFCO) as well as other financial institutions; universities and research centers and business community; Canada and the United States as observers; Belarus participates in practical cooperation. Aims: promote dialogue and concrete cooperation; strengthen stability, well-being and intensified economic cooperation; promote economic integration, competitiveness and sustainable development in Northern Europe. The main spheres of cooperation are environmental protection, energetic, health care, IT and communications, boundaries infrastructure, researches, regional and cross border cooperation, trading, entrepreneurship, business and investment project and etc.

5. The Arctic Council (19.09.1996); Constant members: Canada, Denmark, Iceland, Finland, Norway, Russia, USA, Sweden and a number of Non-Governmental Organizations. Countries-memebers are called as circumpolar countries as their territories partly are placed in the Arctic circumpolar zone of the Earth, the territory with the center at the North Pole. Observers: Could be non-Arctic countries, Non-Governmental Organizations. Now there are Great Britain, Netherlands, Poland, Germany, France. For these countries the participation the Arctic Council work is determined by their interests (geopolitical and strategic) in the Arctic region; Aims: Promotion the cooperation in the sphere of environmental protection and providing of stable development of Polar Regions.

There are also a large number of different organizations having joint activities in the spheres of financial institutes and Arctic studies now. The issue of integration of the countries of the European North is important not only in the sphere of their so called internal integration but also at the level of EU integration. The countries of the Northern Europe made several attempt to deepen their economic cooperation, but for example in 1960 not all the countries joined the European Economic Community (EEC) founded the European Free Trade Association (EFTA) which had a strong stimulating effect on intra-Nordic trade [5]. Close integration of the northern European countries has become even more valuable in the midst of the turmoil currently plaguing the European Economic and Monetary Union. The northern countries' good reputation and their tried and tested credibility is just what European integration as a whole needs right now. In addition to new euro countries, the potential EU membership of Iceland and Norway would substantially augment the integration progress. The Baltic Sea region now needs a substantial effort to increase economic cooperation, transport and improve safety. These issues are also essential elements of the EU Baltic Sea Strategy [6]. In the short term the EU must make its integration decisions after careful deliberation and using discretion in certain cases. The European integration process has always influenced the political settings in the Northern Europe, but it was and it is quite limited. But here we have to distinguish two levels of integration in the European North: the vertical integration that means all the integrative processes between the countries of the European North and the EU and the horizontal integration that presumes regional level integration directly between the states of the European North. It is worth to admit that these two levels are often interrelated. Concluding it is important to underline that processes of regional integration at level of economic and political cooperation in the European North is characterized by high speed and constant development with the aim of widening and strengthening of the cooperation in the North in different spheres with such a consequence as full integration of the European North in the developed policies of the EU. Besides that cooperation in the European North has its own historical experience starting from the periods of face-to-face postures to the periods of integration processes. But is more important is that in all integration processes the principle of good neighborhood is placed and there are some strong regional institutions as for example BEAC and Arctic Council which are often called as the sub-regional engines of the Northern Europe. It is also worth to notice that in the light of all the political and economic integration processes special attention should be paid to national interests of the RF. Foundation of different regional integrated unions unfortunately do not exclude the certain geopolitical contradictions in the European North especially in the issues connecting to the Arctic. Integration processes in the European North and the RF as a strong partner of all these movements show the positive intentions for creating a good platform for further development and cooperation within the vital spheres for North.

Literature

1. Miles L. Sweden and European Integration. Brookfield, VT: Dartmouth, 1997.
2. Atikcan E.O. Widening and Deepening of European Integration: Challenges and Strategic Choices Facing the European Union / 6th EUCE conference, Dalhousie, April 11–13, 2012.
3. Gizelis T.I. Globalization, Integration, and the European Welfare States / Chapman University. International Interactions, 31: 139–162, 2010.
4. Andersen T.M. International integration and the welfare states / Cambridge University Press, 2009.
5. Bonnen P., Sosted M. The origin, development and perspectives of Nordic Cooperation in a New and Enlarged European Union. In: Ostetische Zeitschrift für Politikwissenschaft, Nr.1/2003. – P. 19–23.
6. Perspectives of Northern EU Integration, The central Chamber of Commerce of Finland, June 2010. Mode of access: www.keskuskauppamari.fi.
7. The Arctic Council [Electron. resource]. – Mode of access: <http://www.arctic-council.org>.
8. Barents Euro-Arctic Council (BEAC) [Electron. resource]. – Mode of access: <http://www.beac.st>.
9. The Nordic Council [Electron. resource]. – Mode of access: <http://www.norden.org/en/nordic-council>.
10. The Nordic Council of ministers [Electron. resource]. – Mode of access: <http://www.norden.org>.
11. The Northern Dimension of European Union [Electron. resource]. – Mode of access: <http://www.eeas.europa.eu>.
12. Organization for European Economic Co-operation [Electron. resource]. – Mode of access: <http://www.oecd.org>.

Самарская Л.Д.

Уральский государственный лесотехнический университет

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ

CURRENT TRENDS IN INTERNATIONAL ECONOMIC COOPERATION

Keywords: Trend, unevenness, integration, innovation, criteria, globalization.

Современное развитие международного экономического сотрудничества происходит под влиянием группы экономических процессов, оказывающих существенное воздействие на формирование ряда тенденций.

Первая группа – процессы, обусловленные формированием и расширением международных интеграционных объединений на региональных пространствах мира, конкурирующих между собой на мировых рынках, в том числе на рынках наукоемких и технически сложных товаров. Торговля технологиями преврати-

лась в одно из направлений международного разделения труда в инновационной сфере.

Вторая группа – процессы, связанные с изменением геополитической и экономической ситуации в мире после разрушения СССР, что породило крупномасштабные дезинтеграционные процессы, глобальное внешнее давление стран Запада на страны постсоветского пространства экономическими, политическими, информационными, идеологическими средствами с использованием новейших технологий для достижения стратегических целей международного финансово-монополистического капитала.

Третья группа – процессы вызванные стремлением части стран Содружества Независимых Государств (СНГ) к формированию Зоны свободной торговли, Единого экономического пространства, Таможенного союза, Евразийского Экономического Союза. В этих условиях используются создание межгосударственной собственности, требующей управления на уровне СНГ или других интеграционных объединений, крупных транснациональных комплексов по типу транснациональных корпораций; формирование финансово-промышленных групп, отвечающих стратегическим интересам СНГ и каждый из стран входящих в него, межгосударственных информационно-аналитических центров, комплексов инновационного характера; создание единого межнационального комплекса по освоению космического пространства, межгосударственной материальной базы науки, культуры, образования, других отраслей социальной сферы.

Происходит развитие современной глобализации экономики. Она имеет два основных направления.

Первое из них связана со стремлением США и группирующихся вокруг них субъектов мирового хозяйства обеспечить формирование однополярного мира. Оно вызывает межгосударственную конфронтацию, раскол человечества, ставит под сомнение возможность существования человеческого общества при использовании современных достижений науки и техники в военных целях.

Второе направление глобализации направлено на обеспечение качественного скачка в развитии производительных сил и человеческой цивилизации с равными возможностями для всех государств и их народов, отвергает насилие, экономические, военные и иные формы давления, политические угрозы, эксплуатацию одних стран другими.

Одним из активно развивающимся направлением глобализации стала информационная глобализация. Все более широкое распространение получили экономический, технологический, политический, социальный и культурный критерии глобализации.

Обостряется конкурентная борьба на мировом космическом рынке. Увеличивается количество стран, способных осуществлять запуски космических спутников и кораблей с космонавтами на борту.

Одновременно с этим обостряется конкуренция между наиболее развитыми в освоении космоса странами, стремящимися осваивать новые планеты. Наиболее острая конкуренция идет между США и Россией.

Каждая из стран, выходящая в космос, стремится обеспечить для себя гарантированный доступ в космическое пространство, развитие и использование космической техники, технологии и услуг в интересах социально-экономического развития страны. Особое внимание уделяется развитию ракетно-космической промышленности, созданию космических средств для удовлетворения потребностей в науке, организации пилотируемых полетов с выходом на другие планеты. Важнейшую роль в решении этих проблем приобретают приборостроение высокотехнологичное машиностроение, расширение развития экспериментальной базы, совершенствование системы управления ракетно-космической промышленностью.

Усиливается неравномерность экономического развития промышленно развитых стран и экономическое подавление высоко развитыми в промышленном отношении странами менее промышленно развитых стран.

Наблюдается использование наиболее развитыми в промышленном и научном отношении странами международных экономических организаций для ослабления, подавления или разрушения конкурентов на мировом рынке. В числе таких организаций Международный валютный фонд, Всемирный банк, Всемирная торговая организация и другие.

Активизируется использование вооруженных сил для захвата территорий с реально используемыми или потенциально энергетическими ресурсами. Наиболее ярко это проявляется на Ближнем и Среднем Востоке. Примерами служат Ирак, Ливия, Сирия и другие страны.

Растет зависимость мировой экономики от финансового капитала, а не от реального промышленно-производственного капитала.

В условиях расширения сферы деятельности международных экономических организаций на межгосударственном уровне стали использоваться технологическая, интеграционная, ресурсно-рыночная, финансово-инвестиционная стратегии.

Международные экономические организации все чаще стали использовать долгосрочное и стратегическое планирование, управление в условиях стратегических неожиданностей, управление посредством выбора стратегических позиций, управление сложными ситуациями. Стали формироваться стратегические зоны хозяйствования и стратегические хозяйственные центры, выявляются привлекательные стратегические зоны хозяйствования, анализируется уровень стратегических капиталовложений.

Страны стремятся осуществлять государственную поддержку экспорта, как основную часть торговой политики. Особое внимание поддержке экспорта уделяется в развитых странах экспортерах, в том числе в США, Австралии, Великобритании, Швейцарии, Германии, Италии, Канаде, Норвегии. В определенной

степени происходит выравнивание условий функционирования на внешних рынках национальных компаний – экспортеров.

Литература

1. Союз машиностроителей России. Россия на мировом космическом рынке // Международная экономика. – 2013. – № 10. С. 4–6.
2. Сырцов Д. Трансформация мер поддержки национальных компаний-экспортеров в условиях нестабильности мировой экономики // Международная экономика. – 2013. – № 10. – С. 7–16.; – № 9. – С. 58–67.
3. Ансофф И., Стратегическое управление. Сокращенный перевод с англ./ Науч. ред. и автор предисловия Л.И. Евенко. – М.: Экономика. 1989. – 519 с.

Саматова Т.Б.

Ухтинский государственный технический университет

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

HUMAN CAPITAL MANAGEMENT IN ORGANIZATION'S MANAGEMENT SYSTEM

Key words: human capital, 3d-model of human capital management, management functions, processes, elements of organization of human capital, object, subject and theme of human capital management.

В современных условиях человеческий капитал выступает определяющим фактором устойчивого развития и экономического роста, т.к. конкурентные преимущества экономических систем разного уровня достигаются не за счет используемой техники, а за счет знаний и инноваций, источником которых является человек. В настоящее время не выработано единого подхода к понятию «управление человеческим капиталом организации». Чаще всего авторы рассматривают управление человеческим капиталом через управление инвестициями в образование, здоровье и культуру.

Автор предлагает рассмотреть управление человеческим капиталом на основе общего понятия менеджмента, с точки зрения функционально-целевого и процессно-ориентированного подходов.

Исходя из теории менеджмента, в первом смысле управление человеческим капиталом организации представляет собой синергию основных управленческих функций (планирования, организации, контроля, координации, мотивации и анализа) с деятельностью по приобретению, сохранению, развитию и использованию человеческого капитала для достижения целей фирмы (организации). Во втором смысле управление человеческим капиталом – это управленческий персонал, связанный с выполнением функций по управлению человеческим капи-

талом, который по своей роли в управленческой иерархии фирмы и организационных уровнях можно разделить на высший управленческий персонал (top management); средний управленческий персонал (middle management) и персонал нижних звеньев управления фирмы (supervisors).

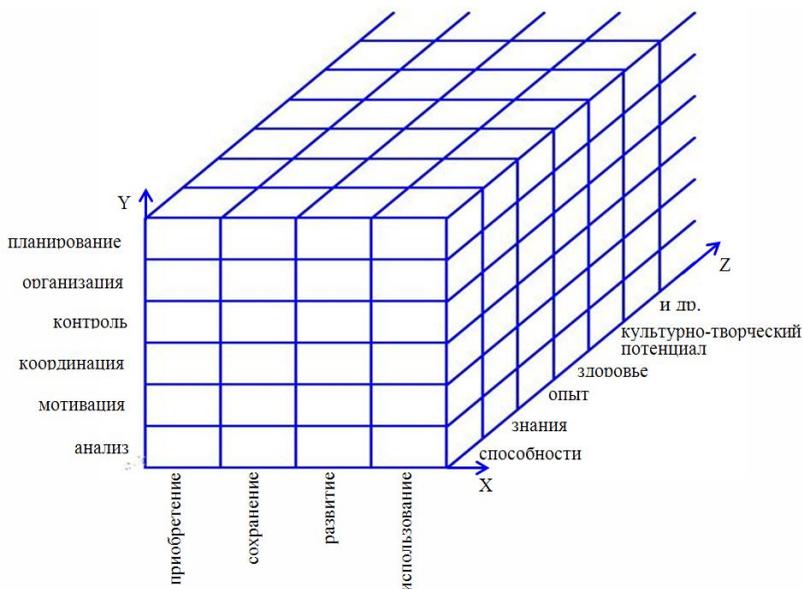
Для комплексного понимания сущности управления человеческим капиталом необходимо учитывать элементы формирования человеческого капитала, такие как врожденные способности, знания, профессиональный опыт, здоровье, а так же культурно-творческий потенциал. Исходя из вышесказанного, автор предлагает под управлением человеческим капиталом понимать следующее: управление человеческим капиталом – это планирование, организация, контроль, координация, мотивация и анализ приобретения, сохранения, развития и эффективного использования всех элементов формирования человеческого капитала для достижения стратегических, тактических и оперативных целей и задач фирмы (организации).

Для уточнения и визуализации предложенного определения предлагается использовать процессно-ориентированную 3D-модель управления человеческим капиталом, в основе которой лежат:

- ✓ функции управления, такие как планирование, организация, контроль, координация, мотивация и анализ;
- ✓ процессы (активности, действия) по приобретению, сохранению, развитию и использованию элементов формирования человеческого капитала;
- ✓ элементы формирования человеческого капитала, такие как врожденные способности, знания, профессиональный опыт, здоровье, культурно-творческий потенциал и др.

На рисунке 1 представлена, составленная автором, 3D-модель управления человеческим капиталом, которая сформирована как совокупность i -тых функций управления человеческим капиталом, j -тых процессов (действий) по управлению человеческим капиталом и k -тых элементов человеческого капитала.

Объектом управления человеческим капиталом организации являются элементы структуры человеческого капитала: признанные активы индивидуального человеческого капитала, организационный капитал, структурный капитал, социальный капитал и клиентский капитал. Субъектом управления человеческим капиталом является управленческий персонал, связанный с выполнением функций по его управлению: высший управленческий персонал (top management); средний управленческий персонал (middle management); персонал нижних звеньев управления фирмы (lower management); технические исполнители – работники отделов, связанных с реализацией функций по управлению человеческим капиталом – работники отдела кадров, отдела труда и заработной платы и т.п. Предметом управления человеческим капиталом являются процессы по приобретению, сохранению, развитию и использованию элементов формирования человеческого капитала, исходя из количества, качества, сроков, средств и источников.



Ось Y – функции управления человеческим капиталом;
 Ось X – процессы по управлению человеческим капиталом;
 Ось Z – элементы формирования человеческого капитала.

Рис. 1. 3D-модель управления человеческим капиталом

Цель управления человеческим капиталом на предприятии можно сформулировать следующим образом – обеспечение предприятия эффективно функционирующим человеческим капиталом (приносящим социально-экономический эффект) для решения, стоящих перед предприятием задач и достижения стратегических, тактических и оперативных целей организации.

Охарактеризуем место управления человеческим капиталом в системе менеджмента организации (предприятия).

С точки зрения управления человеческим капиталом осуществление функций стратегического (тактического, оперативного) и функционального менеджмента должно способствовать продвижению миссии предприятия. Учитывая вышесказанное, система менеджмента предприятия может быть представлена в виде схемы (рис. 2).

Особенностью управления человеческим капиталом является то, что он как по стратегическим, так и по тактическим (оперативным) целям и задачам связан со всеми функциональными областями менеджмента (инвестиционного, инновационного, производственного, финансового, информационного, управления

процессе интеллектуальный и научно-технический потенциал предприятия и страны в целом.

Для преодоления спадов и кризисов в экономической сфере, а также обеспечения модернизации и структурной перестройки экономики страны необходимо использовать такой эффективный инструмент как инновационная политика.

Также инновационная политика способствует увеличению ВВП государства за счет внедрения в производство инновационных видов продукции, технологий, новшеств и расширения вследствие этого рынков сбыта товаров отечественного производства.

Для успешного развития экономики инновационная политика на современном этапе рыночных реформ должна стимулировать развитие научно-исследовательского направления в сфере экономики, а так же способствовать вытеснению устаревших технологий, методик, что приведет к повышению конкурентоспособности продукции.

Создание и развитие системы коммерческих форм взаимодействия науки и производства является определяющей особенностью передачи результатов научных исследований. А так же государственная инновационная политика должна формироваться на основе анализа текущего состояния инновационной деятельности в России, комплексного подхода к решению задач государственной инновационной политики [1].

Следовательно, для решения поставленных задач необходимо проводить поиск оптимальных направлений инновационной политики на основе реальных выводов в данной области и имеющемся в России научно-исследовательском опыте.

Как результат будет найден перечень направлений для перспективного развития отечественного научно-производственного потенциала, на основе которых будут сформированы приоритеты в области инновационной политики.

Формирование среды и условий, стимулирующих инновационную деятельность необходимо осуществлять посредством реализации инновационных приоритетов. Основной задачей инновационной политики является создание конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках производств, стимулирование освоения современных технологий и поощрения экспорта отечественной инновационной продукции [2].

Необходимо отметить, что в настоящее время инновационная политика нашей страны находится в стадии становления и формирования. При этом Правительство РФ основывается на необходимости функционирования системного подхода к развитию инновационной политики, предусматривающего подробное и всестороннее изучение современной ситуации, создание нормативной и законодательной базы инновационной деятельности.

Очевидно, что в развитых странах мира разработка и внедрение различных инноваций (технологических, управленческих и др.) является основополагаю-

щим фактором экономического развития, а также гарантом экономической и национальной безопасности страны.

Однако, во многих развивающихся странах производственный потенциал приоритетен на начальных стадиях цикла, связанных с сырьем, а именно: в добывающей и обрабатывающей промышленности. Вследствие этого развивающиеся страны вынуждены экспортировать первичные ресурсы, сырье и импортировать конечный продукт из развитых стран, стоимость которого соответственно гораздо выше. В развитых странах эта ситуация с точностью наоборот. В мировой практике такой тип структуры промышленности часто называют колониальным.

Мировой экономический опыт показывает, что во многом именно интенсивность инновационных процессов определяет место страны, ее роль в международных экономических отношениях.

Исследования в данной области дают основания надеяться, что в России на основе удачной конъюнктуры сырьевых мировых рынков появилась возможность присоединиться к мировому инновационному развитию. Этот вывод основывается на том, что в нашей стране появилась тенденция роста темпов внедрения технологических, управленческих и прочих инноваций в различных сферах жизни государства, в том числе и экономике. Этому способствует приход нового поколения менеджеров, специалистов, у которых уровень «страха перед новшествами» гораздо ниже, чем у предыдущего поколения.

В заключение необходимо отметить, что в России достаточно долгое время инновационная деятельность имела свое место только в крупных государственных учреждениях, которые управлялись с помощью бюджетирования и планирования, однако без учета особенностей и закономерностей инновационного процесса как такового. Но в настоящее время инновационные преобразования вышли за рамки государственных учреждений и с успехом применяются на различных предприятиях, что в целом будет способствовать успешному развитию экономики страны.

Литература

1. Марышев И.А. Государственная инновационная политика: сущность и значение // Инновационный менеджмент. – 2012. – № 1.
2. Кабанов С.С. Приоритеты инновационного развития страны // Инновации и инвестиции. – 2010. – № 4.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЕНЧМАРКИНГА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ УСЛУГ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВ

SIMULATION OF THE EFFECTIVENESS EVALUATION OF BENCHMARKING OF PUBLIC SERVICES BY EXAMPLE OF SERVICES FOR THE REGISTRATION OF RIGHTS

Key words: simulation, benchmarking, public services, gap-analysis, assessment of quality of services, budgetary efficiency.

Современное состояние сферы государственных услуг свидетельствует о неравномерном развитии и применении прогрессивных форм и методов управления ими в различных субъектах РФ. Процессы совершенствования системы управления государственными услугами предусматривают отслеживание практики применения передового опыта, поиск решений для областей, где разрывы желаемого и фактического состояния обслуживания населения максимальные или превышают установленные нормативы. Для решения данных задач в наибольшей степени подходит бенчмаркинг.

Термин «бенчмаркинг» (benchmarking), не имеет однозначной трактовки в отечественной маркетинговой литературе. Фактически «бенчмаркинг» – это передовая стратегически ориентированная методология сопоставительного конкурентного анализа организации бизнес-процессов (производства товаров или услуг) в некотором предприятии с аналогичными процессами (товарами) в иных, более успешных, компаниях, концепция, предполагающая естественное развитие у предприятий стремления к непрерывному улучшению, процесс совершенствования, основанный на непрерывном поиске новых идей, освоении наилучших методов, приемов и форм ведения бизнеса, их адаптации и последующем использовании в собственной бизнес-практике [1].

Как отмечают Гуннар Зиберт и Штефан Кемф: «Бенчмаркинг – поиск лучших приемов и методов организации производства и их внедрении на предприятии», – что предполагает систематизированную последовательность методов управления предприятием в конкурентной среде [3, с. 25].

Оценка эффективности бенчмаркинга является ключевым элементом данного процесса. Российская система предоставления государственных услуг регистрации прав является централизованной, т.е. характеризуется едиными нормативными основами и принципами управления и ресурсного обеспечения. Эту особенность необходимо учитывать при конструировании систем бенчмаркинга,

адаптируя международные критерии эффективности бенчмаркиговых систем к российским условиям.

Бенчмаркинг должен стать обязательным инструментом анализа текущего состояния и планирования (разработки) изменений, нацеленных на повышение уровня качества государственных услуг регистрации, сокращение издержек функционирования службы государственной регистрации и общее повышение качества государственного управления. То есть использование бенчмаркинга наиболее эффективно именно в форме постоянного процесса, встроенного в текущую деятельность службы государственной регистрации прав [4, с. 141].

Механизм использования бенчмаркинга на постоянной основе содержит два основных управленческо-правовых элемента: 1) нормативное обеспечение собственно процедуры бенчмаркинга; 2) нормативное обеспечение внедрения лучших практик, выявленных в результате бенчмаркинга [2].

Поскольку органы регистрации прав являются монополистами на рынке земельно-кадастровых услуг, то стимулом для повышения качества оказания услуг может служить объем стимулирования, выделяемый из федерального бюджета.

Определение лучшей практики возможно с помощью Гап анализа качества предоставления услуг.

Деятельность органов регистрации должна быть направлена на сокращение данных разрывов. Тогда, объемы стимулирования тем больше, чем меньше Гап, и объем стимулирования есть функция обратная Гапу и может быть выражен формулой:

$$V = f\left(\frac{1}{G}\right) \rightarrow \max \quad (1)$$

или

$$\lim_{G \rightarrow 0} \frac{1}{G} = V, \text{ где} \quad (2)$$

V – объем стимулирования;

G – величина Гапа оценки качества предоставляемых услуг регистрации.

При этом должны выполняться следующие условия:

$$\left\{ \begin{array}{l} D(f) = [0; +\infty); \\ E(f) = [0; V_{\text{общ.}}]; \\ G \rightarrow \min; \\ Q_i \geq Q_{i-1}; \\ I_{\text{инфр}} \rightarrow \max; \\ D_{\text{эл.}} \geq D_{\text{эл.}i-1}; \\ \bar{T}_{\text{пр.}i} \leq \bar{T}_{\text{пр.}i-1}; \\ VC \rightarrow \min; \\ \frac{\text{ССЧ}_{\text{мес}}}{\text{ЗПЛ}_{\text{мес}}} \approx \text{const}; \\ \frac{\text{ЗПЛ}_{\text{мес}}}{\text{Д}_{\text{бюджет}}} \approx \text{const}; \\ \text{Д}_{\text{бюджет}} \rightarrow \max \end{array} \right.$$

$V_{\text{общ.}}$ – общий размер финансирования, выделяемый из бюджета для всех участников процесса бенчмаркинга.

Q_i – количество оказываемых услуг после проведения бенчмаркинга

Q_{i-1} – количество оказываемых услуг до проведения бенчмаркинга

$I_{\text{инфр}}$ – интегральная оценка качества инфраструктуры, связанной с получением услуги (условия ожидания граждан, комфортность помещений и т.д.)

$D_{\text{эл.}i}$ – доля услуг, оказываемых в электронной форме в общем количестве оказываемых услуг после проведения бенчмаркинга

$D_{\text{эл.}i-1}$ – доля услуг, оказываемых в электронной форме в общем количестве оказываемых услуг до проведения бенчмаркинга

$\bar{T}_{\text{пр.}i}$ – средняя продолжительность приема после проведения бенчмаркинга

$\bar{T}_{\text{пр.}i-1}$ – средняя продолжительность приема до проведения бенчмаркинга

VC – переменные затраты на ожидание фактического получения результата

$\frac{\text{ССЧ}_{\text{мес}}}{\text{ЗПЛ}_{\text{мес}}}$ – среднесписочная численность работников

$\frac{\text{ЗПЛ}_{\text{мес}}}{\text{Д}_{\text{бюджет}}}$ – среднемесячная заработная плата работников

$\text{Д}_{\text{бюджет}} \rightarrow \max$ – суммарный объем доходов, поступающих в федеральный бюджет (от различных государственных пошлин).

Графически функция V представляет собой параболу.

Гап может быть выражен математически как разница взвешенных оценок анкетированных групп субъектов.

$$G = \sum_{i=1}^n d_i * O_i - \sum_{j=1}^k d_j * O_j \rightarrow \min \quad (3)$$

Тогда,

$$V = f \left(\frac{1}{\sum_{i=1}^n d_i * O_i - \sum_{j=1}^k d_j * O_j} \right) \rightarrow \max \quad (4)$$

В случае большого количества участников можно предложить другой вариант интерпретации данной формулы: V может быть представлено в процентном

выражении как доля от $V_{\text{общ.}}$. Тогда, полученный результат есть доля в общем объеме финансирования, а максимальное значение V в данном случае 1 (или $V \rightarrow 1$).

Суммарный эффект от проведения бенчмаркинга может быть рассчитан по формуле:

$$\Xi = \sum_{i=1}^n (V_i - V_{i-1}), \text{ где} \quad (5)$$

V_i – объем финансирования i – го субъекта после проведения процесса бенчмаркинга услуг регистрации прав;

V_{i-1} – объем финансирования i – го субъекта до проведения процесса бенчмаркинга услуг регистрации прав;

n – количество субъектов, участвующих в процессе бенчмаркинга.

Экономический эффект будет определяться снижением объемов стимулирования для участников процесса бенчмаркинга со значительной величиной Гапа в оценке качества их услуг и наоборот, повышением его для лучших образцов практики предоставления услуг регистрации прав.

В свою очередь, также можно рассчитать эффективность процесса бенчмаркинга:

$$P = \frac{\Pi}{\sum_{i=1}^n V_i} * 100\%, \text{ где} \quad (6)$$

Π – полезный эффект, который может быть выражен в виде отчислений в бюджет.

При помощи формулы 6 можно анализировать эффективность как процесса бенчмаркинга в целом, так и его отдельных участников.

Представляется целесообразным рассчитать эффективность, используя представленные формулы, для ФГБУ «ФКП Росреестра» по Самарской области.

Согласно анализу, проведенному для ФГБУ «ФКП Росреестра» по Самарской области Гап со стороны производителей услуги составил 6,2 балла, со стороны потребителей услуги – 15,4 балла, суммарно Гап составляет 21,6 балла, что является довольно значительным разрывом в представлении о качестве оказываемых услуг регистрации прав.

Подставив значение в формулу 1, получим $V=0,0463$ (или 4,63% в общем объеме финансирования). Таким образом, в случае проведения бенчмаркинга, доля ФГБУ «ФКП Росреестра» по Самарской области составила бы 4,63% в общем объеме финансирования.

Таким образом, проведение процесса бенчмаркинга государственных услуг регистрации прав предполагает выявление лучшей практики, поощрение органа регистрации прав, осуществляющего ее; структурные и управленческие изменения, направленные на оптимизацию работы региональных органов регистрации прав, которым это необходимо; введение общих стандартов качества оказания государственных услуг, их унификацию; и, как следствие, повышение качества обслуживания потребителей государственных услуг регистрации прав.

Литература

1. Иванова И.А., Разорвин И.В. Бенчмаркинг как эффективная маркетинговая технология сравнительного анализа эффективности [Электронный ресурс] // Вопросы управления. – 2009. – № 2 (7). – Режим доступа: <http://vestnik.uapa.ru/ru/issue/2009/02/12>.
2. Елисеенко В.Ф., Головщинский К.И. Внедрение целостных систем бенчмаркинга в деятельность органов исполнительной власти [Электронный ресурс] / Е.Ф. Елисеенко, К.И. Головщинский. – Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2010/05/05/1216436447/WP8_2008_01.pdf.
3. Зиберт Г., Кемф Ш. Бенчмаркинг. Руководство для практиков [Текст]: пер. с немец. под ред. Манжосова Г.П. / Г. Зиберт, Ш. Кемф. – М: КИА центр, 2006.
4. Хаксевер К. Управление и организация в сфере услуг [Текст]: пер. с англ. под ред. В.В.Кулибановой / К. Хаксевер, Б. Рендер, Р. Рессел, Р. Мердик. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2002.

Сулейманова А.П.

ГБОУ СПО «Пятигорский техникум торговли, технологий и сервиса»

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

MODERN PROBLEMS OF THE MONETARY SYSTEM OF RUSSIA

Key words: the global economic crisis, devaluation of ruble, bank system, the stagnation of the economy, the reversibility of ruble.

После непрерывного десятилетнего экономического роста и повышения благосостояния людей, Россия столкнулась с серьезными экономическими проблемами. Во всех странах мира глобальный экономический кризис привел к падению производства, снижению доходов населения, росту безработицы.

Глобальный экономический кризис носит целый характер, затрагивает большинство секторов экономики и общественной сферы в всякой стране, воздействует на структуру вселенской экономики и взгляды интернациональных финансовых взаимоотношений.

Главная проблема российской экономики – до сих пор очень высокая зависимость от экспорта естественных ресурсов. В последние годы правительство устроило почти все в намерении становления секторов экономики перерабатывающей индустрии, услуг, автотранспорта, но главную роль в экономике все еще играет нефтегазовый экспорт, экспорт иного сырья, металлов. В итоге кризиса фактически на все продукты российского сырьевого экспорта снизились не лишь расценки, но и спрос [1].

Вторая проблема – недостающая конкурентоспособность несырьевых секторов экономики. Когда начались трудности в сырьевых секторах, не отыскалось секторов экономики, способных «поддержать» экономику. Более того,

трудности от сырьевых секторов экономики начали распространяться на соседние. Итог – существенное снижение промышленного производства, подъем числа безработных, понижение заработных плат и разряд остальных отрицательных результатов.

Третья проблема – недостающая развитость денежного сектора, банков. Почти все русские компании, особенно быстро развивавшиеся в последние годы, выходявшие на наружные рынки, не могли рассчитывать на оплачивание внутри державы. Кредиты русской банковской системы были дороже, сроки кредитования – меньше. Фирмы обязаны были занимать за рубежом. В кризис зарубежные рынки денежных средств стали для компаний неприступными.

Государственная экономика в последние годы развивалась во многом за счет внешних источников – больших расценок на сырье, «недорогих» кредитов иностранных банков, ныне РФ для выхода из кризиса и обеспечения долговременного стабильного становления нужно отыскать внутренние источники подъема.

Одной из главных проблем в развитии денежной системы РФ можно назвать обратимость рубля, т.е. признание его разными финансовыми субъектами в различных государствах в качестве достоверного средства расчетов и средства накопления. Оплата многих продуктов и услуг в РФ производится в руб., однако расценки равняются к курсу долларов США (либо евро). Зависимость рубля от мировых валют.

Из года в год в Послании Президента звучат одни и те же слова: обратимость рубля, укрепление роли рубля в качестве одной из валют интернациональных расчетов.

Действия Центрального банка РФ ориентированы на то, чтоб рубль стал общепризнанной валютой. В течение почти всех лет Центральному банку не получается сделать рубль общепризнанным интернациональным средством платежа. На мой взгляд, стабилизации рубля препятствует несовершенство законодательной базы. Все законодательные функции, возложенные на Центральный банк РФ, изготовили его государством в государстве: «Банк РФ наделен не только лишь монопольным правом на валютную эмиссию, но и монопольными правами в области регулирования и наблюдения за банковской деятельностью» [2]. Мировой денежный кризис лишь ухудшил трудности Российской экономики, зависимой от мировых валют.

Следующая проблема – отсталость банковской системы. Монопольное введение курсов заграничной валюты Центральным Банком РФ. Банк РФ настаивает на надобности хранения денежных ограничений тем, что они разрешают ему бороться с вывозом денежных средств из державы, денежными спекуляциями и нужны для укрепления курса рубля, противодействия стагнации экономики.

Монопольное право ЦБ РФ на валютную эмиссию – повышение денежной массы. Практические размеры валютной массы ориентируются только объемами валютной эмиссии (валютных обещаний) Банка РФ. Поступающая в качестве

заработков экспортеров либо средств инвесторов иностранная валюта заменяется на какое-то количество руб., курс размена категорично устанавливает ЦБ РФ. Растут потери российских бизнесменов.

Не отработан механизм охраны системы электронных платежей. Громкие скандалы, связанные с неправомерным списанием валютных средств со счетов покупателей и взломом банковских систем.

Следующей большой проблемой считается стагнация экономики. Процесс уменьшения цены денег, в итоге которого на одинаковую сумму средств через некое время разрешено приобрести наименьший размер продуктов и услуг. На практике это выражается в повышении расценок. Люди начинают меньше сохранять и более тратить: наблюдается желание понижения размера валютных взносов населения в банках.

Так же, одной из проблем считается девальвация, т.е. снижение курса государственной валюты сообразно отношению к иным валютам. Предпосылкой девальвации может быть стагнация экономики, а может и понудительное понижение курса валюты Центробанком державы.

В итоге всего этого, денежная система РФ продолжает переживать глубочайший кризис, что обусловлено всеобщим расстройством экономики державы, связанным с резким падением отдачи изготовления, значимым подъемом расценок, кризисным состоянием финансово-кредитной системы, большими недостатками бюджетов, внутренним и наружным долгом. Валютная масса, функционирующая в стране, не обеспечивалась товарно-материальными ценностями.

Таким образом, основная задача для решения трудности прекращения регресса изготовления и снабжения финансового подъема состоит в обеспечении адекватного уровню ВВП размера валютной массы. Потому и за счет соотношения товарно-валютных масс разрешено постановить многие нынешние проблемы, подключая подъем ВВП. Однако в критериях бесконтрольно возрастающих свободных расценок, которые реагируют на модифицирование размера валютной массы в обращении (при неимении серьезной конкуренции), мера сообразно упорядочению скорости валютного обращения выдаст лишь временный результат.

Литература

1. Улюкаев А.В. Новые вызовы денежно-кредитной политики // Деньги и кредит. – 2012. – № 11. – С. 3–5.
2. Мартыненко В. Социально-политическая изнанка монополии денежной власти в России / В. Мартыненко / Наука. Культура. Общество. – 2009. – № 4. – С. 3–12.
3. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 29.12.2012) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп., вступающими в силу с 06.01.2013) // Российская газета. – № 127. – 13.07.2002.
4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 год и период 2013 и 2014 годов // Вестник Банка России. – 2011. – № 65.

5. Жигаев А.Ю. Некоторые актуальные вопросы взаимосвязи финансовой стабильности и денежно-кредитной политики (на примере Федеральной резервной системы США) // Деньги и кредит. – 2012. – № 2. – С. 21–32.
6. Лукасевич И.Я. Оценка эффективности денежно-кредитной политики ЦБ РФ в период финансового кризиса // Пробл. прогнозирования. – 2012. – № 1. – С. 109–116.
7. Лунькова С.В. Регулирование и контроль рисков платежных систем // Микроэкономика. – 2011. – № 3. – С. 163–166.
8. Марченко А.А. О влиянии денежно-кредитной политики Центрального банка России на экономическую активность в стране // Соц.-гуман. знания. – 2012. – № 1. – С. 339–344.
9. Симановский А. Ю. Надзорные и контрольные функции Банка России: краткий экскурс // Деньги и кредит. – 2009. – № 5. – С. 14–17.
10. Юров А.В. Состояние наличного денежного обращения в Российской Федерации. Реализация перспективных решений // Деньги и кредит. – 2012. – № 6. – С. 3–9.

Хоришко Е.Г.

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

В ПОИСКАХ МОДЕЛЕЙ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

IN SEARCH OF POST-CRISIS DEVELOPMENT MODEL THE GLOBAL FINANCIAL MARKET

Key words: Finance, global finance, global financial, market financial management.

В настоящее время в экономической проблематике к числу наиболее актуальных тем, бесспорно, относится обсуждение современной фазы экономического цикла и положение на мировых финансовых рынках. Данное обстоятельство пристально изучают не только многочисленные исследователи, но и представители общественности, т.к. возможность прихода второй волны кризисных явлений не исключена.

Это довольно важные вопросы не только в теоретическом плане, но и в практическом отношении. О начале современного кризиса предупреждали многие экономисты, но, что касается прогнозов о его завершении, то они пока менее успешны и пессимистические прогнозы развития экономики в ближайшем будущем заметно доминируют над оптимистическими сценариями – экономика будет функционировать в новых реалиях и возврата к докризисным механизмам не произойдет.

В процессе реализации антикризисных национальных программ изменилась структура глобальной экономики, которая продолжает меняться высокими темпами. Напряженность на рынке создает ситуацию, при которой суммарный объем производных финансовых инструментов исчисляется сотнями триллионов долларов и превосходит параметры реального сектора экономики, а отдельные

финансовые структуры, сосредоточившие на своих счетах крупные финансовые ресурсы, не стремятся быстро найти приложение данным капиталам и откладывают инвестирование, т.к. заняты поиском более эффективных механизмов.

Например, на европейском банковском рынке характерным признаком являлась позиция крупнейших национальных банков, получивших значительные ресурсы от международных структур, но предпочитающих не рисковать и размещать их на счетах Европейского центрального банка, в то время как реальный сектор экономики остро нуждался в кредитных ресурсах.

Все чаще идет речь о недобросовестном отношении к своей работе финансовых работников, а несколько последних спадов в новейшей истории США 1990–1991 гг., 2001 г. и рецессия 2007 г. сопровождалась скандалами, связанными с финансовыми злоупотреблениями. Как писал в своей книге Акерлоф Дж. «...скандалы, связанные с финансовыми злоупотреблениями, всегда невероятно запутанны. И в то же время поразительно просты. Просты, потому что неизменно связаны с нарушением бухгалтерских принципов, касающихся количества денег, которые можно взять на законном основании. А запутанны оттого, что участники пытаются окутать нарушение этих простых принципов туманом из всяких сложностей» [1, с. 52].

Формирование единой универсальной мировой модели невозможно, т.к. национальные экономики разных стран находятся на различных уровнях развития, но, в то же время, настала необходимость разработки специфических моделей управления финансовым рынком, отвечающих не только глобальным вызовам, но и особым условиям функционирования, что является совершенно новым не только для экономической науки, но и для хозяйственной практики.

Экономическая политика, которую проводит Россия с начала 1990-х годов была направлена на увеличение степени открытости рынка, а также включение национальной экономики в мирохозяйственные связи. Для российской экономики специфическим параметром является сырьевая экспортоориентированность, а модернизационный процесс в основном представляет собой догоняющий этап. Новые требования к развитию финансовой системы России и реализуемой ею финансовой политики в кредитной, валютной и денежной сферах, в государственных финансах, налогах, инвестициях обусловили необходимость перехода к инновационному экономическому росту, при котором инновации превращаются в ведущий фактор экономического развития.

Следует отметить, что в начале XXI в. экономика нашей страны и ее финансовый сектор находились в стадии стабилизации. Ежегодный прирост ВВП в период с 1999 по 2007 г. составлял 6–8%, был преодолен платежный кризис и отмечался профицит федерального бюджета. Тем не менее, стабилизационный этап не привел к инновационному пути развития отечественной экономики, а кризис в 2008 г. резко обострил внутренние проблемы финансовой системы страны. Антикризисные меры были направлены на насыщение отдельных зве-

нью ликвидностью, но крупнейшие банки также как и европейские заблокировали государственные финансовые вливания.

В посткризисные годы произошли системные изменения в российской экономике, которая стала более сбалансированной, о чем свидетельствуют практически сведенные к нулю финансовые пузыри в сфере потребления и кредитования предприятий в 2010–2011 г. Данная особенность была обусловлена высокими ценами на нефть. К сожалению, Россия осталась в прежней докризисной модели, но уже без прироста количества ресурсов, что в 2012–2013 гг. привело к замедлению экономического роста. С учетом возможного усиления кризисных явлений необходим выход на новую ступень финансовой стабилизации, а признание наличия в России специфической кризисно-стабилизационной волны и изучение ее природы, а также механизма регулирования может привести к достижению устойчивой долгосрочной траектории восходящего инновационного развития. Следует пересмотреть либерально-монетаристские методы, которые не учитывают неэффективность бизнеса, зависимость от иностранного капитала и большую долю российского теневого сектора экономики, а также режим вывода из страны государственного и частного капитала, в том числе в скрытых формах.

Поступление **нефтегазовых доходов** в федеральный бюджет в январе-сентябре 2013 г. составило 4774,2 млрд. руб. в том числе налог на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья – 1855,1 млрд. руб., вывозные таможенные пошлины на нефть сырую, газ природный и товары, выработанные из нефти – 2919,1 млрд. руб. (*Данные Минфина России*).

«...Как минимум, до 2018 г. Правительство планирует сохранить невысокий уровень налогообложения в ненефтегазовом секторе, что позволит все заработанные в этом секторе экономики ресурсы оставить в нем и использовать для ускорения развития» [3, с. 3].

В настоящее время вновь обострились проблемы по снижению инфляции, а в связи с большой долей закредитованности населения тревожная ситуация складывается в банковском секторе, что требует активного размещения инструментов долговых обязательств на фондовых рынках.

Таблица 1

Исполнение федерального бюджета в 2013 г., млрд. руб.

Годы	Доходы	Расходы	Профицит/дефицит
2012	12855,5	12895,0	-39,4
2013 (январь-сентябрь)	9604,5	8951,6	652,9

Источник: данные Минфина России.

Объем доходов федерального бюджета России в январе-сентябре 2013 г. составил 74,7% от прогнозируемого на 2013 г. объема, утвержденного Федеральным законом "О федеральном бюджете на 2013 г. и на плановый период

2014 – 2015 гг.", а профицит федерального бюджета в январе-сентябре 2013г. сложился в сумме 652,9 млрд. руб.

Таблица 2

Исполнение расходной части федерального бюджета России в 2013 г.

	Утвержденные бюджетные назначения на 2013 г.	Фактическое исполнение в январе–сентябре 2013 г.	
		млрд. руб.	в % к утвержденным бюджетным назначениям на 2013 г.
Расходы	13459,7	8951,6	66,5
Из них: на общегосударственные расходы	933,9	555,4	59,5
Национальную безопасность и правоохранительную деятельность	2037,0	1319,1	64,8
Национальную экономику	1856,9	1049,7	56,5
Сельское хозяйство и рыболовство	191,7	121,7	63,5

Источник: данные Минфина России.

В России сохраняются высокие темпы прироста кредитной нагрузки и по прогнозам в 2015 г. могут произойти массовые дефолты по розничным необеспеченным кредитам. Поэтому напряженность в банковском секторе пытается сгладить Центробанк.

В 2013 г. были повышены ставки резервирования по необеспеченным кредитам и введены коэффициенты риска по ряду потребительских кредитов. Отчасти, благодаря принятым мерам, удалось снизить угрозу кредитного «пузыря». Однако, несмотря на принятые меры, рост просроченной задолженности продолжает увеличиваться, который в 2013 г. достиг 460,5 млрд. руб. (рост на 11,5% по сравнению с прошлым годом).

«... Несмотря на все сложности и трудности, бюджетные расходы не сокращаются. Но, чтобы реализовать новые задачи, изыскать средства на ключевые приоритеты, в том числе на реализацию указов президента, проводятся мероприятия по повышению эффективности расходов внутри общих параметров бюджета. Правительство предлагает провести сокращение бюджетных расходов на 5%, в том числе на госзакупки, оптимизировать ряд расходов, в том числе переноса расходов на более поздние сроки. Прделанные шаги позволили расставить приоритеты в расходной части и определить необходимые финансовые ресурсы для финансирования государственных программ» [3; 4].

Общеизвестно, что решения американских властей оказывают влияние на развитие глобальных финансовых рынков. Поэтому в настоящее время экономисты обсуждают намерение фэдрезерва США свернуть программу стимулирования национальной экономики, запущенной в сентябре 2012 г. Суть ее состоя-

ла в том, что ежемесячно ФРС приобретала облигации на общую сумму равную 85 млрд. долл.

Результатом было падение ставок по этим бумагам, и, как следствие, дешевели ипотечные и др. кредиты. Это стимулировало спрос населения и ускоряло рост ВВП. Замедлить печатный станок решили в конце 2013 г. и начиная с января 2014 г. намерены выкупать только 75 млрд. долл. В среднесрочной перспективе, если ситуация будет улучшаться ФРС намерено дополнительно снизить программу стимулирования.

Президент США Барак Обама предложил кандидатуру Йеллен Джанет на пост главы ФРС, который она займет с января 2014 г., проработав до этого в течение двух лет заместителем Бена Бернанке. Главным приоритетом нового главы ведомства является создание новых рабочих мест, а не инфляционные процессы, поэтому она имеет репутацию «голубя» среди экономистов.

Следует отметить, что в жизни простых американцев потребление перестает быть конечной целью процесса воспроизводства и меняется смысл потребления для большинства из них. На большинство товаров практически нет массового спроса, за исключением энергии, продовольствия и безопасности.

«...С точки зрения системы ценностей и мотиваций посткапитализм отрицает как «американский образ жизни», так и чисто традиционалистские системы» [2, с. 42].

Современной тенденцией является замедление экономического роста во всех странах мира. Данный показатель снизили локомотивы азиатских стран Китай и Индия, а во многих странах европейского континента показатель ВВП ушел в минус и для усиления контроля над экономической политикой государств-членов Евросоюза неоднократно обсуждался вопрос о создании «экономического правительства» валютного союза.

В то же время бюджетное стимулирование не всегда приводит к существующему экономическому росту. «...В Великобритании, где во времена правительства Тони Блэра и Гордона Брауна была проведена масштабная экспансия госрасходов, они выросли на 8% от уровня ВВП. Однако к ускорению экономического роста это не привело» [5, с. 12].

Необходимо признать, что основной мировой проблемой является сложившаяся ситуация при которой международные структуры, занимающиеся финансовым регулированием, не имеют достаточных полномочий для того, чтобы обязать национальные органы выполнять выработанные ими решения. Такие противоречия, существующие на региональном уровне (например, в ЕС), на глобальном уровне существенно увеличиваются и финансовым регуляторам для обеспечения глобальной финансовой стабильности нужно учитывать национальные интересы отдельных государств и действовать с учетом минимизации ущерба для их экономики.

На мировом пространстве появляются новые экономические и валютные союзы, призванные укрепить региональные позиции входящих в него стран.

«...Проблематика, связанная с проведением валютной, в частности курсовой политики, традиционно занимает центральное место в региональных интеграционных проектах. Не является исключением и проект создания к началу 2015 г. Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Прогресс в реализации данного проекта, как подтверждает неоднозначный опыт экономической и валютной интеграции в Европейском союзе, во многом зависит от того, насколько используемые методы и подходы соответствуют реалиям состояния национальных экономик и степени их сближения, а также основным принципам и закономерностям развития валютно-экономической интеграции» [4, с. 18].

Возникла необходимость усиления роли макропруденциального надзора и скоординированности действий между макроэкономическими, финансовыми, валютными регуляторами и пришло осознание необходимости разработки комплексных подходов к обеспечению мировой финансовой стабильности, а также изменению самой парадигмы финансового регулирования, отвечающим вызовам времени и глобальным характеристикам современных финансовых рынков. В связи с этим готовность к принятию экстренных мер для поддержания экономики и финансового рынка своих стран сохраняется и является первоочередной задачей правительств практически всех стран мира.

Литература

1. Акерлоф, Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Дж. Акерлоф, Р. Шиллер; Пер. с англ. Д. Прияткина; Под научн. ред. А. Суворова; – М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – С. 273.
2. Митяев Д.А. Динамика саморазрушения мировой финансовой системы. Сценарии и стратегии // Экономические стратегии. – 2009. – № 4. – С. 42.
3. Обсуждается проект федерального бюджета // Финансы. – 2013. – № 11. – С. 3–5.
4. Пищик В.Я. О подходах к согласованию политики валютного курса в процессе создания Евразийского экономического союза // Деньги и кредит. – 2013. – № 12. – С. 18–22.
5. Стимулировать экономический рост должны реформы финансовых рынков // Финансы. – 2013. – № 12. – С. 12.

СПЕЦИФИКА РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В АПК

SPECIFICS OF DEVELOPMENT MANAGEMENT DECISIONS IN AIC

Key words: Article raskuryty nature and characteristics of development of managerial decisions in the AIC.

Поскольку управленческое решение – это результат конкретной управленческой деятельности менеджера. Поэтому принятие решений является основой управления. Выработка и принятие решений – это творческий процесс в деятельности руководителей любого уровня, включающий:

- выработку и постановку цели;
- изучение проблемы на основе получаемой информации;
- выбор и обоснование критериев эффективности (результативности) и возможных последствий принимаемого решения;
- обсуждение со специалистами различных вариантов решения проблемы (задачи);
- выбор и формулирование оптимального решения;
- принятие решения;
- конкретизацию решения для его исполнителей.

Подготовка, принятие и реализация решений как процесс управленческого труда руководителя имеют определенную технологию: совокупность последовательно применяемых приемов и способов достижения целей деятельности. При этом руководитель, отвечающий за развитие системы, сталкивается со множеством возможных целей и со значительным числом конкурирующих способов и средств, которые могут быть использованы для достижения каждой отдельной цели. Но прежде всего, требуется установить содержание задач, которые обеспечивают достижение целей. Эти задачи могут быть представлены в виде так называемого «дерева задач» [1].

АПК – очень своеобразный комплекс, отличающийся от других производств. Его специфика заключается в следующем:

- 1) Огромная зависимость от природно-климатических условий
- 2) Сезонность производства
- 3) Земельные ресурсы
- 4) Региональное размещение производства

Специфика управления в АПК:

- 1) Особые технологии производства продукции
- 2) Неритмичное финансирование

3) Неравномерное использование природных ресурсов

Исходя из этих характерных черт агропромышленного комплекса, можно выделить особенности управленческих решений, принимаемых в АПК:

- 1) Непропорциональное использование форм и методов управления
- 2) Необратимость управленческих решений
- 3) Невозвратность
- 4) Цена ошибки – 100% потеря (возможно и больше)

В сельскохозяйственном производстве, в отличие от остальных производств, невозможно уже отменить какое-либо неверное управленческое решение, или переработать «бракованную» продукцию. Поэтому нужно четко и правильно, а главное своевременно принимать управленческие решения [2].

Управленческие решения в сельскохозяйственных предприятиях всегда связаны с факторами времени и риска, действующими в противоположных направлениях. Принятие решения с меньшей степенью риска приводит к увеличению затрат времени на его подготовку. Возникает, таким образом, опасность несвоевременных действий, что может нанести большой ущерб.

Каждая управленческая функция связана с несколькими общими, жизненно важными решениями, требующими претворения в жизнь. Например, функция контроля требует решения о регулярности измерения результатов работы, о формах оценки этих результатов, о степени продвижения к поставленной цели и др.

При принятии интуитивного решения руководитель основывается на собственном ощущении того, что выбор правилен. Как правило, интуиция обостряется вместе с приобретением опыта. Однако, полагаясь только на свой опыт, не исключается вероятность ошибки в выборе решения [3].

Сегодня для сельского хозяйства возникла необходимость в постановке регулярного процесса принятия управленческих решений. Поэтому необходимо формировать критерии, принципы, методы и направления принятия управленческих решений. Именно грамотные управленческие решения помогают любой организации адаптироваться во внешней среде.

Литература

1. Управление агропромышленным комплексом: учеб. Пособие (Серия «Экономика и управление») / под ред. В.В. Кузнецова. – М. ИКЦ «МарТ»; Ростов -на -Дону: Издательский центр «МарТ», 2012. – 416 с.
2. Управленческие решения: Учебник / Лукичева Л.И., Егорычев Д.Н. – 2009. – 240 с.
3. Управленческие решения: Учебник / Лапыгин Ю.Н., Лапыгин Д.Ю. 2012. – 250 с.

УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ И РАЗВИТИЕМ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В АПК БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

MANAGEMENT OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES IN AGRIBUSINESS BELGOROD REGION

Key words: problems of formation and direction of the effective use of human resources in the AIC Belgorod region.

Формирование и реализация кадрового потенциала многоукладного сельского хозяйства, адекватного современным требованиям, являются стратегической задачей, от решения которой зависит успех возрождения отрасли, подъем аграрной экономики, включение ее в рыночные отношения.

Кризис сельского хозяйства, носящий в целом системный характер, оказал негативное влияние и на демографическую ситуацию в сельской местности Белгородской области. По состоянию на 1 января 2013 года, численность постоянного населения Белгородской области составила 1532,4 тыс. человек по сравнению с 2010 годом увеличилось на 8,6 тыс. человек, это увеличение составляет 1%. Единственным источником увеличения численности населения области ещё с 90-х годов, когда естественный прирост сменился естественной убылью населения, являлся миграционный прирост, который более чем в 2 раза компенсировал естественную убыль населения [2]. Незначительные изменения в соотношениях городского и сельского населения обусловлено проведением единичных административно-территориальных преобразований, а также интенсивным притоком мигрантов.

Проблема формирования кадрового потенциала для каждого региона имеет свою специфику, связанную с социально-экономическими особенностями развития с-х производства и всего АПК. Особенностью сельского хозяйства Белгородской области является его многоотраслевой характер. За 2010–2012 гг. отраслевая структура занятости Белгородской области стала еще более аграрной в отличие от общероссийской тенденции, в Белгородской области доминирующее положение занимают: сельское хозяйство 18%, промышленность (17%) и торговля 13%.

При высоких требованиях, предъявляемых к работнику в условиях значительной конкуренции на имеющиеся вакансии, большое значение имеют качественные характеристики трудовых ресурсов. Поэтому обращает на себя внимание проблема использования кадрового потенциала руководителей и специалистов. И хотя в их составе только 5% не имеют высшего образования, беспокоит тот факт, что в основном руководители предприятий имеют квалификацию

ученого агронома (21%) и инженера-механика (18%) и лишь 7,3% экономиста и бухгалтера. Мировая же практика свидетельствует, что руководитель должен иметь экономическое образование. Кроме того, 6,5% должностей занято специалистами не смежными с сельским хозяйством отраслей. В области дефицит руководителей составляет 1,5%, а главных специалистов – 8,5%.

Рыночные отношения резко изменили перспективы трудоустройства молодых специалистов, а ликвидация во многом неэффективной, часто искусственной поддерживавшейся государственной системы распределения выпускников учебных заведений, не была заменена разработкой иного механизма использования специалистов. Фактически они отданы во власть складывающегося рынка труда. А он, как и вся зарождающаяся в нашем обществе система рыночных отношений, еще далек от адекватного отражения общественных потребностей, исходящих не только из сиюминутной конъюнктуры, но и из предвидимой перспективы.

Эффективность для сельского хозяйства во многом зависит от уровня подготовки и деловых качеств руководителей и специалистов, их адаптации к новым условиям. Количество же выпускаемых специалистов в области постепенно снижается. Поэтому стратегическими задачами формирования кадрового потенциала в целом для отрасли сельского хозяйства являются:

1) расширение и активизация подготовки нового поколения специалистов, руководителей, работников массовых профессий, способных обеспечить функционирование рыночной экономики АПК;

2) создание и совершенствование системы непрерывного образования и консультирования.

Одной из важных задач учебных заведений системы аграрного образования является не просто увеличение приема сельской молодежи, а переход на адресную подготовку специалистов для конкретных предприятий АПК.

Оценивая формирование кадрового потенциала с позиций долговременной программы подъема аграрного производства, необходимо обратить первоочередное внимание на повышение уровня профессионального образования работников, а также обеспечение квалифицированными кадрами агропромышленных холдингов, сельхозкооперативов, крестьянско-фермерского сектора, структур, обеспечивающих развитие рыночных механизмов, управление человеческими ресурсами, социально-трудовыми отношениями.

В связи с этим в области высшего и среднего профессионального образования целесообразно:

– оптимизировать размещение государственного заказа на подготовку кадров, внедрить новые технологии набора учащихся и студентов, систему мер по увеличению целевой подготовки сельской молодежи в аграрных учебных заведениях на контрактно-договорной основе;

– установить в качестве приоритетных направлений не только совершенствование структуры и качества подготовки специалистов, но и их эффективное использование по полученной специальности;

– обеспечить подготовку аграрных предпринимателей, фермеров, других специалистов, обладающих необходимыми знаниями и навыками для работы в рыночных условиях;

– реализовать многоканальную схему финансирования аграрных образовательных учреждений за счет федерального, региональных и местных бюджетов, внебюджетных источников, различных фондов, образовательного кредита, предпринимательской деятельности вузов и техникумов (колледжей).

В этих целях объем и структура приема должны ежегодно определяться по предложению предприятий. Приоритет при приеме в учебные учреждения должен отдаваться жителям сельской местности. Пора возобновить работу кабинетов профориентации, комиссий по трудоустройству выпускников. Необходимо перейти на подготовку специалистов на условиях трехстороннего контракта **между студентами, учебными заведениями и работодателями**. Пока такой практики в Белгородской области нет.

Крайне важно разработать на всех уровнях управления АПК специальные мероприятия по переподготовке и повышению квалификации аграрных кадров, подготовке резерва руководителей сельскохозяйственных предприятий, повысить роль вузов в этой работе, развивать дистанционные формы обучения.

Представляется, что одной из первоочередных задач аграрной кадровой политики должно стать ускоренное развитие системы начального профессионального образования, обеспечивающей подготовку кадров массовых профессий, значительное повышение уровня этого образования. Для этого было бы целесообразно приблизить профессиональные училища к местам проживания и работы сельской молодежи, создать их филиалы, отделения, учебно-консультационные центры на базе аграрных вузов и техникумов, крупных сельских школ, лучших сельскохозяйственных предприятий, передать сельские профессиональные училища в ведение органов управления АПК при сохранении методического руководства за органами образования.

Координации деятельности всех звеньев по формированию кадрового потенциала сельского хозяйства будет способствовать создание университетских комплексов на базе образовательных учреждений, реализующих программы различного уровня (школы, лицеи, ПУ, УПК, ссузы, вузы, ИПК), а также научных, конструкторских, технологических, производственных, инновационных, социальных и иных учреждений. Это позволит более эффективно использовать их материально-техническую базу, кадровый и научный потенциал, финансовые ресурсы. Реализация предложенных мер будет способствовать совершенствованию и повышению эффективности всей работы по формированию и реализации кадрового потенциала современного сельского хозяйства, что является, в свою

очередь, важнейшим условием стабилизации и возрождения отечественного агропромышленного комплекса.

Применение прямых экономических методов, их сочетание с социальными, психологическими и другими мерами будут способствовать резкому росту уровня закрепляемости специалистов.

В Белгородской области наблюдается резкий дисбаланс между количеством выпускаемых учебными заведениями специалистов и уровнем обеспеченности сельскохозяйственного производства кадрами.

Как было отмечено выше трудоустройство выпускников – серьезная проблема. Ее проявление связано с низким уровнем оплаты труда; неудовлетворительными жилищными и культурно-бытовыми условиями; экономической нестабильностью хозяйств, а также тем, что спрос работодателей на молодых специалистов продолжает оставаться низким – они предпочитают им опытных работников.

Современному этапу развития среднего профессионального образования присущи значительные изменения организационно-структурного профиля подготовки кадров. Одним из направлений этой работы является интеграция учебных заведений разных уровней, позволяющая охватить широкое образовательное пространство начального, среднего и высшего профессионального образования. При этом связи среднего образования с другими образовательными уровнями развиваются как в содержательном, так и в организационном аспекте.

Социальная инфраструктура является одним из системообразующих факторов формирования кадров сельскохозяйственного производства, который во многом определяет условия развития и динамику демографической ситуации, профессиональной ориентации и подготовки, распределения, движения и закрепления работников. Важнейшими социальными факторами эффективного формирования и использования кадров являются:

- уровень реальной заработной платы;
- условия жизни и степень территориальной мобильности кадров;
- условия труда и социальные компенсаторы;
- развитие здравоохранения и его доступность;
- доступ к культурным ценностям.

Развитие социальной инфраструктуры обеспечивает повышение качества жизни населения – оно становится более здоровым, образованным, социально-мобильным, то есть способным адаптироваться к нововведениям. Традиционно принято считать, что с начала нужно «поднять» сельское хозяйство, а затем из полученных доходов направить средства на социальное развитие села, повышение качества и уровня жизни населения. Следовательно, единственно возможный путь – одновременное реформирование производства и социальной инфраструктуры, требующее четкой координации и выбора ограниченного числа объектов (районов, локальных сельских территорий), где оно может быть наиболее эффективным.

Возрождение и развитие социальной инфраструктуры села, создание правовых и экономических условий для нормального функционирования малого предпринимательства, появление альтернативных форм занятости будут также влиять на уровень закрепления в сельском хозяйстве квалифицированных кадров.

Комплексный характер реализации рекомендованных мер государственного воздействия на федеральном и региональном уровнях власти позволит обеспечить необходимое соответствие спроса и предложения квалифицированных специалистов на региональном аграрном рынке труда.

Уровень конкурентоспособности сельского хозяйства области в большей степени будет определяться развитием человеческого капитала, которое возможно за счет преобразований, направленных на улучшение качества социальной сферы и условий жизни населения, а также на развитие социальных секторов экономики, повышающих конкурентоспособность человека. Решение этих задач будет осуществляться в рамках создания и развития многокомпонентного социального кластера.

Основная цель создания и функционирования многокомпонентного социального кластера заключается в повышении качества жизни населения через реализацию миссии «от благоустройства – к благополучию».

Социальный кластер представляет собой интеграцию учреждений и организаций социальной сферы независимо от организационно-правовых форм и форм собственности на основе стратегии социального развития, единых нормативов и стандартов и применения инновационных информационно-коммуникационных технологий. Это сложная и многоуровневая, внутренне дифференцированная открытая система, посредством которой формируется благоприятная социокультурная среда и предоставляются социальные услуги населению (рис. 1).

Социальный кластер имеет следующие характерные особенности:

- завершенность и целостность, соединение различных компонентов социальной сферы в организованную систему;
- территориальная размещенность, так как любой комплекс охватывает определенное социальное пространство и имеет свою конфигурацию;
- сложность состава кластера, его структуры, условий функционирования и развития.

Основными компонентами кластера являются образование, здравоохранение, физическая культура и спорт, культура, социальная защита населения, молодежная политика. Функционирование социального кластера обеспечивается динамичным развитием экономики и увеличением доходов консолидированного бюджета области, а также целенаправленным формированием благоприятных условий жизнедеятельности населения.

Формирование и развитие многокомпонентного социального кластера обеспечивает переход от функционального управления к социальному, в процессе

которого результаты экономической деятельности трансформируются в постоянно воспроизводящийся и возрастающий человеческий капитал.



Рис. 1. Схема многокомпонентного социального кластера Белгородской области

Для формирования социального кластера необходимо обеспечить:

- вертикальное выстраивание единой социальной политики в соответствии с законодательным разграничением полномочий трех уровней управления: 1) городское или сельское поселение; 2) муниципальный район или городской округ; 3) область;
- горизонтальную интеграцию различных организаций и учреждений социальной сферы на основе разработки целевых программ и проектов;
- создание ресурсного обеспечения функционирования кластера путем формирования ресурсных комплексов, объединяющих средства, выделяемые на социальные программы из бюджетов всех уровней и внебюджетных источников;
- формирование системы информационно-аналитического обеспечения функционирования компонентов многокомпонентного кластера в рамках региональной информационно-аналитической системы (РИАС), которая обеспечит эффективный обмен информацией между компонентами кластера на различных уровнях управления [2].

Становление и развитие благоприятной социальной среды и условий для эффективного развития и использования человеческого потенциала наряду с повышением уровня благосостояния предполагает развитие творческого потенциала человека, создание возможностей для удовлетворения его социально

значимых потребностей, включая наиболее важную для общества потребность в самореализации.

Ожидаемыми системными эффектами должны стать качественное продвижение в подготовке кадров, развитие наукоемких производств, широкое внедрение новейших научных исследований и разработок в производство и медицину; повышение доступности и качества образования, качества медицинской помощи и повышению эффективности медицинских услуг, качества услуг в сфере культуры; востребованность выпускников учреждений профессионального образования на региональном рынке труда, раскрытие творческого потенциала большинства жителей области [3].

Литература

1. Ефанова Н.А. Проблемы и перспективы формирования управленческого кадрового потенциала АПК // Современные проблемы науки и образования. – 2011. – № 6.
2. Коротнев В.Д. Качественный состав кадров управления – выход из кризиса // Устойчивое развитие сельской местности: концепции и механизмы. – М.: Энциклопедия российских деревень, 2001. – С. 238–240.
3. Стратегия социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года // Департамент экономического развития Белгородской области, 2010.

Шарова А.Н.

*Филиал НОУ ВПО «Московский психолого-социальный университет»
в г. Муроме, Владимирской области*

АКТУАЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ГОРОДА МУРОМА

RELEVANCE OF ECONOMIC SECURITY OF MANAGING SUBJECTS OF THE CITY OF MUROM

Key words: economic security, City of Murom, managing subjects.

Системой экономической безопасности предприятия является комплекс организационно-управленческих, режимных, технических, профилактических и пропагандистских мер, направленных на качественную реализацию защиты интересов предприятия от внешних и внутренних угроз [1].

Для каждого предприятия «внешние» и «внутренние» угрозы сугубо индивидуальны. Но так же можно выявить некую закономерность в наблюдении некоторых угроз на различных предприятиях.

К внешним угрозам можно отнести противоправную деятельность криминальных структур, конкурентов, фирм и частных лиц, занимающихся промышленным шпионажем либо мошенничеством.

К внутренним угрозам относятся действия или бездействия (в том числе умышленные и неумышленные) сотрудников предприятия, противоречащие интересам его коммерческой деятельности, следствием которых могут быть нанесение экономического ущерба компании [2].

В процессе исторического развития в Муромском районе сформировался один из крупнейших во Владимирской области индустриально-аграрный комплекс, в котором получили развития многоотраслевая промышленность и интенсивное сельское хозяйство.

В 2012 году в Муроме и Муромском районе произведено промышленной продукции на 138 млн. рублей, во Владимирской области территория занимает 3 место, уступает только городу Владимиру и Коврову с Ковровским районом.

Муром и Муромский район – это наименьший во Владимирской области. Его площадь составляет 1003 кв. км. А население около 112 611 человек. Сегодня хозяйствующие субъекты города Мурома поставляют на рынок продукцию, однако объём её не велик и уровень производства низкокэффективный.

К сожалению, необходимое хозяйствующим субъектам города, преобразование и модернизация производства осуществляются крайне медленно. Конечно, проводится частичная замена оборудования, но лишь с помощью немногочисленных инвесторов и собственных сил предприятия.

Таким образом, экономическая безопасность предприятий Муромского района является очень актуальной на сегодня. Она обусловлена наличием серьезных угроз: усиление конкурентной борьбы, нестабильность экономических процессов, катастрофическим состоянием производственного оборудования, применением морально устаревших и энергоемких технологий, низкий уровень исполнения договорных обязательств субъектов хозяйственной деятельности и т.п. [3].

Развитая инфраструктура города, наличие многочисленных производственных предприятий, хорошее ресурсно-географическое положение (крупный железнодорожный узел, минеральные строительные материалы: глины и суглинки для производства кирпичей, пески для добавки к бетонам, пески для силикатных кирпичей и дорожно-строительных работ, кроме того, перспективным считается разработка месторождений торфа – это торфяные прессованные субстраты для овощеводства, в районе с. Молотицы в подземных недрах имеется колоссальный запас питьевой воды высокого качества, с большим содержанием ионов серебра) позволяет сделать вывод о необходимости развития города.

Экономическая безопасность обеспечивается множеством инструментов, среди которых первостепенное значение имеет стратегический маркетинг, в силу своей специфики определяющий перспективный путь развития предприятия на основе анализа внутренних возможностей и внешних опасностей.

В условиях рыночной экономики активная роль в стратегическом развитии хозяйствующих субъектов города принадлежит инвестиционной политике. Необходимо уделить особое внимание для привлечения инвесторов к развитию

нашей территории. Ведь именно инвестиции позволяют создать новые рабочие места, увеличить поступления налогов в бюджет района, улучшить качество жизни населения.

В целом, большинству хозяйствующим субъектам города Муром, с целью обеспечения экономической безопасности, следует:

- провести новую политику маркетинга;
- привлечь новых людей, новые мысли новые достижения;
- улучшить рабочие места;
- провести грамотную стимулирующую работу с работниками предприятий, возможно, ввести систему определенных доплат;
- улучшить состояние внутреннего аппарата управления предприятием;
- активизировать сотрудничество с зарубежными партнёрами.

При этом, не следует забывать о социальном развитии самого города.

Литература

1. Указ Президента РФ «О государственной стратегии экономической безопасности РФ» от 29 апреля 1996 г. – № 608.
2. Гусев В.С. и др. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов. Учебник. – СПб.: ИД «Очарованный странник», 2001.
3. Коротков Э.М., Беляев А.А. Управление экономической безопасностью общества // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6.

Shetinskaya I.Z.

Murmansk State Technical University

HISTORICAL EXPERIENCE AND CURRENT STATUS OF MIGRATION PROCESSES IN RUSSIA

During the great part of the XX century the international labor market was evolving without Russian participation. During the period of main international migration flows shaping the Soviet Union (as well as other socialistic countries) followed a policy of strict control over the workforce resources flows. The soviet science considered the international workforce migration as the production and necessary condition of the capital command. But at the same time the USSR had its own instate migration, including inter-republic flows conditioned by industrialization processes, economic structural changes, and urbanization and demography changes.

At the same time the USSR and the other socialistic countries were not completely apart from the all-world processes [5].

Thus, the Soviet Union had the common practice to send specialists and workers for work abroad for development of large projects of economic cooperation and to support countries of socialistic camp and developing countries. Soviet specialists and workers participated in construction of Aswan Dam in Egypt, nuclear power stations in

Bulgaria, Hungary, German Democratic Republic, Czechoslovak Socialist Republic, People's Republic of Hungary, Socialist Federal Republic of Yugoslavia; metallurgic plants at Algeria, Egypt, India, Iran, Turkey, petroleum branch enterprises at Iraq, industrial objects at Vietnam, slaughter enterprises at Mongolia, vertical combines and cotton gin plants at Turkey and Afghanistan and many other objects. In 1976 the Soviet Union had signed agreements of technical and economic assistance in development of industrial and other objects with 75 countries. At that time the Soviet Union had 3103 industrial enterprises abroad which were completed, or under construction and design. The objects constructed abroad were equipped by the Soviet Union, some of them due to the tied loans granted by Soviet Union. The loans were paid with the production of the enterprises. The workforce export was another income of the Soviet Union. Before the 90-s workforce export from USSR was the important part of international trade and provided the annual income of the foreign currency in the amount of 3 billion USD [7].

Many thousands of engineers and workers were engaged in construction abroad. On the other hand the Soviet Union engaged foreign specialists too. The oil pipeline *Druzhba* (1964), the gas pipeline *Bratstvo*, joint power systems *Mir* (1963) were constructed by combine affords of member countries of Council for Mutual Economic Assistance. In 1981 the USSR and Vietnam signed bilateral intergovernmental agreement «Concerning professional education and work of Vietnam citizens in Soviet Union». In 1989 one hundred thousand Vietnamese worked in Soviet Union. Foreign students studied at Soviet Union and after that they were employed at the enterprises constructed with USSR participation [1].

This massive workforce flows provided by international agreements allowed to grow the industrial potential of socialistic camp countries and developing countries; to develop the international trade, to make additional work places. It is obvious that the soviet experience of organised international workforce migration was positive for economical development of all the participating countries. The current migration processes have the great potential as well. This potential will be fulfilled only on condition of proper organisation of foreign workforce employment. The organisation of foreign workforce employment shall stipulate the cooperation of sending and accepting countries not only in regulation of migration processes, but also in frames of mutually beneficial programs of international cooperation.

It is important that the employment of foreign workforce and participation in foreign projects were realized in the frames of contracts and was directed to the specific projects. It is important to note that for modern Russia this method of foreign workforce employment is preferable, as for efficiency of workforce employment, as for migration control. This method of foreign workforce employment is taken to be the most progressive by many developed economy nations who accept migration. Russia has to use the experience of organised migration gathered by the Soviet Union, as it is a very important tool of effectivization of international workforce migration [1].

Considering the characteristics of the Russian historical experience of migration, which are important for future migration processes in Russia, and their influence for development the following is to be mentioned:

Historically Russia is strongly bonded with its nearest environment – countries which were the Soviet republics. Russia and other republics being the part of the USSR had actively participated in the workforce migration processes. Specialists from the Russian Federation were sent to other republics for development of great economic programs, such as reclamation of virgin lands in Kazakhstan, construction of industrial enterprises and transport communications in Baltic republics, extractive and processing industry in Ukraine and Transcaucasia republics. The lack of workforce in any region of the country was solved by sending the necessary specialists – teachers, doctors, agriculturists, constructors, petroleum experts. The Russian Federation accepted the counter streams of workforce; as the result the annual exchange of people between the republics of the Soviet Union was in the amount of 2 million people [1; 2]. The state-controlled economy and closed borders of the self-sufficing state which had the necessary area, workforce and raw material resources, allowed to solve the issues of redistribution of population between the regions with sufficient amount of working force and the regions the working force was in shortage on the basis of state inner migration policy.

Another important resource which influence the migration processes in the independent republics of former Soviet Union is the historical experience of inland workforce migration gained by USSR during many decades. Many economists consider that the Russian economical development strategy is to be based on construction of integrated workforce market of the Commonwealth of Independent States. The former Soviet republic being members of the Commonwealth of Independent States have the obvious advantages in development of the integrated trade, capital and workforce market, because the conditions of the modern integration were developed during the centuries of common life in the same country. The population of the near-abroad countries was the «new historical community – the Soviet people» and still many of them feel like a part of the entire. Many of them use the Russian language as the second native language; senior and middle age people abide cultural and ethical norms of Soviet ideology. These mean that population of the Commonwealth of Independent States will adapt the conditions of migration in former Soviet territories faster [1].

Another characteristic of Russian historical background is absence of experience of free migration motivated by economical needs. This peculiarity does not facilitate the proper regulation of migration processes and its integration into the model of development of our state. The population migrated only in cases of political disturbances or by will of the government.

The Russian state always tried to find the methods of holding the people who tried to avoid its power, to stop emigration as well as the free moving inside the bor-

ders of the country. Ivan the Third during the time of his reign prohibited the nobilities to leave their princes without permission, and at the time of Ivan the Fourth people risked their lives for attempt to leave the country borders.

During the times of the Soviet Union emigration turned to be a kind of a myth. Until the beginning of 90th the Russian migration was characterized as conflict and forced process, not the free economic choice. The emigration was either the method to save one's life, or to escape the poverty. Migration was in the will of the government who used it as a method to liquidate the dissentients, or as a tool of class struggle, or as a gear of the economical development of the state and strengthening of the economical integration of socialistic camp countries [1].

During the period of modernization of the Russian economy and break-up of the Soviet Union and rejection of the administrative-command management system the approaches to processes of international workforce migration were changed. Russia has already built the legal frameworks regulating the migration processes. It was based on the Constitutional document of Russian Federation, on laws and legislative acts and resolutions of Russian Federation Government, which defined the order of departure and entrance to the country, employment of Russian citizens abroad, migration control regulations etc. [6]. In 1991 the government introduced the law titled "Concerning order of leaving the USSR and entrance to the USSR by the USSR citizens" which allowed every citizen to leave the country and to work abroad. Also the government introduced the law titled «Concerning people's employment in the Russian Soviet Federated Socialist Republic» (July of 1991) and the President signed the acts titled «Measures for introduction of immigration control» and «Concerning introduction and employment of foreign workforce in the Russian Federation» (December of 1993).

In 90th the issues of the international migration were under responsibility of the Federal Migration Service of the Russian Federation, in the period after 2000 year by the Ministry of Federal Affairs, National and Migration Policy of the Russian Federation, and starting from 2002 year – by the Federal Migration Service of the Ministry of Interior of Russia [5].

The practical implementation of constitutional and legislative norms securing the rights of the Russian citizens abroad is supported by intergovernmental agreements between Russia and Mongolia, China, Vietnam, Persian Gulf countries, Federal Republic of Germany, Luxemburg, Argentina, Venezuela, Finland, Japan, and Democratic People's Republic of Korea, Austria, Switzerland, Czech Republic, Slovakia and other countries [6].

The cooperation with the International Organisation for Migration based on the agreement signed on 1992 is very important for successful adaptation of Russia at the international workforce market. IOM provides realization of planned and regulated migration, support the experience exchange and informs the potential migrants and responsible governmental bodies of the current situation at the workforce market of

countries (including information on professions, qualifications and employment conditions). IOM elaborated a number of programs for Russia for professional training of Russian specialists [5].

Nowadays Russia is both the donor and recipient country. According to some data during the period of 1990–2000 about 1, 1 million people left Russia, this is less than was predicted. From the year 2000 about 70–80 thousand people a year emigrated from Russia [10]. More than 50% of the emigration flow of the first part of 90th was Germans, about 25% of them were Russians, and 13–16% was Hebrews. Later the share of Russian emigrant was growing.

The direction of Russian workforce migration is identical with the international migration flows – to the countries of Western Europe (The Federative Republic of Germany at the first place) and Northern America. There is the negative tendency for our country – the great number of emigrants is scientists, high-qualified doctors and engineers, IT specialists, writers, musicians, artists, and potential specialists – candidates, students, trainees. According to some data, they are the 30% all Russian emigrants [5]. For example, about 80% of mathematicians and 50% of the theoretical physicists left our country [10]. Losses because of the brain drain are assessed as 45 billion USD a year. At the same time only 8-11 thousand Russian emigrants find the workplaces abroad legally, with the help of the structures and agencies. More than 90% of Russian emigrants are find the jobs themselves, which leads to loss of social guarantees and assignments to the Russian budget [5]. Notably, that because of the high level of unemployment Russian specialists working abroad usually works on low-qualified positions, as they think that they gain quite a high reward for it.

It is necessary to mention that Russia cannot be a great exporter of workforce because of the ageing and decrease of population (the share of the workforce resources had lowered from 58% in 1993 till 53% in 2003), though the foreign currency earnings from the emigrants are the important source. Besides, many Russians are leaving the country forever. According to the data of the Russian State Statistic Committee, less than 50% of emigrants come back, but the rate of the departure of students, businessmen, scientists and high-qualified specialists are significantly lower, and this impair the structure of workforce resources of Russia [10].

Thus we can state that nowadays Russia imports more workforce resources than exports. During the time being of Russian Federation as an independent state the migration balance was positive, or, in other words, there were more foreign citizens who entered the country than Russian citizens who left it.

In the beginning of 21st century Russia is one of the world immigration centres. It is on the third place, right after the USA and Germany. During last 10–12 years Russia accepted not less than 10 million immigrants, more than half of them stayed in the country. The great part of the immigrants is from former Soviet republics – the Baltic countries and the Commonwealth of Independent States.

Despite of a great number of countries, exporting the workforce to Russia (there are more than 100 of them) the main share of the emigrants come from just a few countries. The «Big Five» (Ukraine, Belorussia, Turkey, China, Democratic People's Republic of Korea) gave about 68% of workforce at the end of 90th; and «Big Ten» (adding Yugoslavia, Poland, Georgia, Armenia, Moldavia) gave about 83%. Herewith Ukraine and Belorussia give almost 72% of the entire workforce from the near-abroad countries, and Turkey, China, Democratic People's Republic of Korea and Yugoslavia – more than 33% of workforce from the near-abroad countries [5].

The foreign workers are mainly engaged at labor-intensive manufacturing, which is not required by local people. This is in character of workforce from Ukraine (workers employed in industry and construction), Turkey (construction), and China (construction and agriculture).

Consequently there are the following positive characteristics of immigration influencing the Russian economy:

- The lack of workforce in labor-deficient branches of economy and regions of country is decreasing (oil and gas production in Western Siberia, transport, construction, service and food service in some major cities of Russian Federation);
- The immigration supplies the population of Russia in the current situation of depopulation as a kind of compensation of major part of “natural” population loss.

In the current conditions Russia is also the transiting country. Migrants from Asian countries (mainly India, Bangladesh, China and other) try to get to countries of Europe using the relatively weak control. In the conditions of globalization Russia became the transit migration corridor between Asia and Europe [11].

The open borders and imperfection of legislation brought to increase of illegal migration. The quantity of illegal migrants defies the accounting. Different institutions of the country give different data on the quantity of the migrants in Russia in the beginning of 21st century – from 1, 5 to 15 million people. Russian economy annually lose not less than 8 billion USD, gained by unfair moneymakers who make profit on illegal migration, and remove these money from the country. For example in 2001 at Russia there were registered only 283,7 thousand of foreign citizens, and there were about 3 million people more who entered the country illegally [10].

The major of the illegal migrants entering Russia is from the Commonwealth of Independent States, China, Democratic People's Republic of Korea, Vietnam, Afghanistan, and some African states. The growth of illegal migration brings the following negative influence to the Russian economy:

- Increase of the money drain from Russia, non-payment of taxes;
- Formation of significant ethnical enclaves in labor-sufficient regions of Russia, ignoring Russian legislation, traditions of local population, which leads to inter-ethnics conflicts, with perspective to the threat to the national military and geopolitical safety of the country

- Illegal migrants participate in shadow and illegal business practices, with potential threat of participation in international terrorism [5].

To conclude, at present Russia mostly receives the migration. Considering the abovementioned situation it can be expected that the workforce migration to Russia will increase. The major flows come from the near-abroad countries. Internal workforce migration is not substantially influencing economy and workforce market of Russia, as they are in total 1,5–2% of employed population. With that the increase of migrants was in time for Russia in the period of demographical crisis. But in the current situation the migration policy shall necessarily consider all the complex of negative characteristics of migration, in the first place of illegal migration

Literature

1. Glushenko G.I., Migration and Development / G.I. Glushenko, V.A. Ponomarev. – M., 2008.
2. Ivakhnyuk I.V. International Workforce Migration; study guide/ I.V. Ivakhnyuk. – M.: Faculty of Economy, Moscow State University, TEIS, 2005.
3. Krasinets E.S. Illegal Migration to Russia / E.S. Krasinets, E.S. Kubishin, E.V. Tyuryukanova. – M.: Academia, 2000.
4. International Economy Relations / edited by A.I. Evdokimov. – M.: TK Velby, 2006.
5. International Economy Relations / edited by B.M. Smitienko. – M.: INFRA-M, 2008.
6. International Economy Relations / edited by V.E. Rybalkin, 3rd edition, revised and enlarged edition. – M.: UNITY-DANA, 1999.
7. Workforce migration as a sort of international trade // Bulletin of foreign commercial literature. – M., 1999. – № 107.
8. World Economy / edited by A.S. Bulatov. – M.: Jurist, 2005.
9. Mukomel V.I. Russian Migration Policy: Post-Soviet Contexts / Institute of Sociology of Russian Academy of Science. – M.: Dipol T, 2005.
10. Pashkovskaya M.V. World Economy: Study guide / M.V. Pashkovskaya, Y.P. Gospodarik, 2nd edition, revised and enlarged edition. – M.: Market DS, 2010.
11. Ryazantsev S.V. World Market of Workforce and International Migration: Study Guide / S.V. Ryazantsev, M.F. Tkachenko. – M.: ZAO Izdatelstvo Economica, 2010.
12. Ryazantsev S.V. Labor Migration in Countries of Commonwealth of Independent States and Baltic Countries: Tendencies, Consequences, Regulation // S.V. Ryazantsev. – Formula Prava, 2007.

ДЕЛИКТНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

THE TORT LIABILITY IN THE LEGISLATION OF REPUBLIK UZBEKISTAN

Key words: tort liability, life, health, harm.

После объявления себя (31 август 1991 года) независимой суверенной Республикой для Узбекистана началась новая страница истории. В политической, экономической и социальной сфере были сделаны много реформ которые отвечает на все требования демократического и правового государства. 8 декабря 1992 года была принята конституция Республики Узбекистан. На основе Конституции и конституционных законодательств 1996 году 29 августа был принят Гражданский Кодекс Республики Узбекистан. Он состоит из двух частей и в действии их был введен с 1 марта 1997 года.

Изучаемый нами объект «деликтные обязательства» урегулирован в основном 14, 235, 333 статьях, а также в главе 57 «Обязательства вследствие причинения вреда», и в некоторых договорных правоотношениях.

Сфера гражданского права обычно признаётся как правовая сфера, направленная на регулирование «нормальных» отношений. Поэтому большую часть юридических фактов, направленных на осуществление гражданских прав и обязательств составляют договоры и соглашения, законодательные акты или документы, принятые полномочными государственными органами. Однако в основе осуществления гражданских прав и обязательств действуют не только разрешенное законом поведение, но и противоправные действия. Права и обязательства, возникающие в результате таких действий, всегда рассматриваются как последствие нарушения определенных гражданских прав, и это последствие, как в традиционных соглашениях и договорах, основывается не на конструкциях «кредитор и должник», а на конструкциях «потерпевший и правонарушитель». Таким образом, институт обязательств, являющийся самым крупным и важным институтом, осуществляющий права и обязательства граждан, разделяется в гражданском праве на два больших субинститута. Данные субинституты отдельно предусмотрены в ч. 2, ст. 234 Гражданского Кодекса Республики Узбекистан, в соответствии с которой обязательства возникают в результате нанесения вреда от договоров, а также других основ, предусмотренных в данном Кодексе.

В современной цивилистике понятию деликтные обязательства даны очень близкие друг другу определения, в данных определениях и понятиях основное внимание направлено на возмещение вреда в пользу потерпевшего в результате нарушения прав потерпевшего правонарушителем. При этом отмечается, что

правонарушитель обязан полностью возместить нанесенный ущерб. Научные исследования, направленные на исследования деликтных отношений узбекскими учёными – цивилистами становятся все больше и вносят вклад в развитие деликтных обязательств [1].

Некоторые авторы выдвигают мысли о том, что нет необходимости разработки научного определения деликтным обязательствам. Например, А.И. Гайбуллаев, изучив ряд определений, данных понятию деликтные обязательства, отмечает следующее: по нашему мнению, в этой ситуации все данные определения понятию обязательства, возникающие на основе причинения вреда, являются почти одинаковыми, при этом каждый автор подходит к определению с той или иной точки зрения и лишь избегает повтора предыдущего до него определения.

В связи с этим трактовка научно-доктринального определения по отношению к этому виду обязательств не имеет особой значимости [2]. Однако, мы не можем согласиться с данными суждениями. Так как, при определении значимости деликтных обязательств, а также выявлении его особенностей важен научно-теоретический подход к данному термину и разработка научного определения. Кроме того, формулирование такого определения по отношению к деликтным обязательствам даст возможность понять данные обязательства и определить самые важные и концептуальные стороны, связанные с ними, а также разработать законодательство по деликтным обязательствам и установить начальные основы в практике правоприменения. Поэтому мы проведем анализ понятия деликтные обязательства и их своеобразных особенностей.

По мнению Х.Р. Рахмонкулова, обязательство, возникающее на основе причинения вреда – это такое гражданское правовое обязательство, в соответствии с которым, одно лицо (потерпевший – кредитор) имеет право требовать от другого лица (причиняющий вред – должника) выплаты компенсации и возмещения вреда потерпевшему и полного возмещения вреда, причиненного незаконным путем [3].

По мнению Н.Ф. Имомова, в соответствии с обязательствами, возникающими в результате причинения вреда, лицо, причинившее вред жизни и здоровью или имуществу лица получает обязательство полного возмещения, а потерпевший получает право возмещения причиненного ему вреда [4].

В ст. 20 Конституции Республики Узбекистан предусмотрены условия не нанесения вреда законным интересам, правам и свободам граждан, государства и общества при осуществлении прав и свобод граждан. Статья 9 ГК РУз, продолжая данную норму, предусматривает не допущение действий, направленных на нанесение вреда гражданскими и юридическими лицами другому лицу, злоупотребление права в других формах, а также осуществление противоправных действий.

Следовательно, в соответствии с содержанием абсолютных правовых отношений каждый должен действовать (бездействовать), не нарушая права и

свободы других лиц, каждое лицо вправе требовать от другого лица действовать (бездействовать), не нарушая свои права [5].

По мнению Х.Р. Рахмонкулова, обязательства, возникающие при причинении вреда, имеют своеобразные особенности. В большинстве случаев право, возлагающее обязательство, выражает в себе императивные и диспозитивные нормы. Диспозитивные нормы дают возможность сторонам гражданско-правового отношения определения границ своего поведения в другой форме, чем оно описано в диспозитивной норме. В отличие от него возмещение вреда, причиненного незаконным путем, состоит без исключения из императивных норм. Действие данных норм нельзя изменить согласием сторон [6].

Основное внимание в деликтных обязательствах направлено не на возмещение убытков, а на гражданско-правовую ответственность по возмещению нанесенного ущерба. По этой причине деликтные обязательства всегда связаны с ответственностью. Исходя из особенностей, цели, функций и сущности деликтных обязательств, можно предложить следующее авторское определение деликтным обязательствам: под деликтным обязательством понимаются расходы по возмещению причиненного вреда в пользу потерпевшего, осуществляемые в соответствии с законодательными актами.

На основе исследования понятия деликтные обязательства можно перечислить следующие их особенности: деликтные обязательства возникают, обычно, на основе правонарушений; деликтные обязательства всегда бывают недоговорного характера; деликтные обязательства могут быть внезапного и случайного характера; деликтные обязательства считаются последствием действий, приводящих к нарушению гражданско-правовой эквивалентности; в результате деликтных обязательств восстанавливается гражданско-правовая эквивалентность; одновременно с деликтными обязательствами возникает гражданско-правовая ответственность; основное внимание в деликтных обязательствах направлено не на компенсацию убытков, а на возмещение ущерба.

Литература

1. Баратов М.Х. Теоретические и практические проблемы участия государства в качестве субъекта гражданско-правовых отношений. Автореферат дис. докт. юр. наук. – Ташкент, 2008; Саттарова М.Ф. Проблемы возмещения вреда, причиненного предпринимателям незаконными актами должностных лиц: Автореф. Дисс. к.ю.н. – Ташкент, 2004; Исмоилов Ш.А. Гражданские правовые проблемы ответственности работодателя за нанесение вреда сотрудника. Дисс. к.ю.н. – Ташкент, 2009; Йулдашев Н.А. Гражданские правовые проблемы возмещения вреда, причиненного органами внутренних дел. Дис. к.ю.н. – Ташкент, 2011.
2. Гайбуллаев А.И. Гражданские правовые проблемы ответственности за причинение вреда автомобильными транспортом. Дисс. к. ю. н. – Ташкент, 2012.
3. Рахмонкулов Х. Общее понятие об обязательствах, возникающих в результате причинения вреда // Хозяйство и право. – 1998. – № 1. – С. 22.
4. Гражданское право. II часть. – Ташкент: Илм – Зиё, 2008. – С. 557.

5. Кузовлев Е.В. Юридическая природа обязательства из причинения вреда // Право и политика. 2004. – № 10. – С. 83.

6. Рахмонкулов Х.Р. Общее понятие об обязательствах, возникающих в результате причинения вреда. – 1998. – № 1. – С. 20.

Содержание

Уважаемые коллеги!	3
Азаматова А.Б., Бекмухаметова А.Б. МАРКЕТИНГ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: СТРАНОВОЙ БРЕНД.....	4
Атавина М.В. ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И АНАЛИЗ МАТРИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.....	6
Баймагамбетова Л.К. МАРКЕТИНГ СТРУКТУРЫ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН КАК ЭЛЕМЕНТА СТРАНОВОГО БРЕНДА.....	9
Башкаева О.А. ТВОРЧЕСКИЙ ТРУД В КОНТЕКСТЕ НРАВСТВЕННЫХ И ЭТИЧЕСКИХ ПРИНЦИПОВ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА	14
Бечиев Ш.Ш., Бечиева М.Ш. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	18
Бузина Т.В. ПРОБЛЕМА ОТТОКА КАДРОВ ИЗ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ	25
Быстрыков В.Ю. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В РАННИХ РАБОТАХ П.Н. САВИЦКОГО	28
Газизов Р.Р. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В КОНТЕКСТЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	32
Григорьева Л.О. ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЕПРЕССИВНОГО СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ	46
Диденко Ю.С., Лепехина Д.А. ПРОИЗОЙДЕТ ЛИ ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ.....	51
Дроздова М.И. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ.....	55

Елкин С.Е. О БАЗОВЫХ ПРИНЦИПАХ РАЗРАБОТКИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СТРАТЕГИЙ	57
Зинурова Р.И., Алексеев С.А. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	61
Каленова С.А. РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАНОВОГО БРЕНДА «КАЗАХСТАН»	64
Кетова А.С., Тихомирова К.А. ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В РОССИИ.....	68
Киселев А.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛРОВАНИЕ РЫНКА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	72
Кобзистая Ю.Г. КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ	74
Комарова Е.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛЕЙ	78
Копненкова А.С. КОДЕКС ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ ОАО «РЖД» КАК ОСНОВА КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ	81
Кренгауз И.Н. ПРОЦЕСС ВСТУПЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА В ВТО. ПРОБЛЕМЫ. ПЕРСПЕКТИВЫ	85
Крохин К.А., Зарезина Ю.Г. МОБИЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ – РАЗДРАЖИТЕЛЬ ИЛИ СПОСОБ ПРОДАЖИ?.....	90
Кулакова Ю.И. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОЙИНДУСТРИИ	93
Лаврухина Н.В. НАЛОГОВЫЙ ФАКТОР КАК ЭЛЕМЕНТ СТОИМОСТНОЙ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	97

Молчанова О.В., Кутровская Ю. А., Хачатрян А.Г. АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ ДИСКРИМИНАНТНЫХ ФАКТОРНЫХ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ РИСКА БАНКРОТСТВА	100
Назарова О.И. НАЛОГОВЫЕ ВЫЧЕТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РФ.....	107
Островская А.С. ТЕНДЕНЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ	114
Предвечная Е.Н. УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	117
Putylin V.I., Kosenko S.G. SECURITY ISSUES OF NATIONAL INDUSTRY AND NATIONAL ECONOMIC COMPLEXES AT THE STAGE OF OUR INTEGRATION INTO THE GLOBAL ECONOMY	120
Раздорская И.М., Луцук Я.Ю. КОМПЕТЕНЦИОННЫЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	128
Размахова А.В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	130
Saenkova E.S. EUROPEAN NORTH TODAY: ECONOMIC AND POLITICAL INTEGRATION.....	133
Самарская Л.Д. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ.....	140
Саматова Т.Б. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ	143
Сильченкова Т.Н. ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	146
Соловьева Е.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЕНЧМАРКИНГА ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ УСЛУГ РЕГИСТРАЦИИ ПРАВ.....	149

Сулейманова А.П. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	153
Хоришко Е.Г. В ПОИСКАХ МОДЕЛЕЙ ПОСТКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА	156
Худобин А.И. СПЕЦИФИКА РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В АПК.....	162
Худобина Г.И. УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ И РАЗВИТИЕМ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В АПК БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	164
Шарова А.Н. АКТУАЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ГОРОДА МУРОМА	170
Shetinskaya I.Z. HISTORICAL EXPERIENCE AND CURRENT STATUS OF MIGRATION PROCESSES IN RUSSIA.....	172
Эгамбердиева Н.Х. ДЕЛИКТНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН.....	179

Научное издание

**Проблемы экономики,
организации и управления
в России и мире**

Материалы IV международной научно-практической конференции

Прага, Чешская республика
27 декабря 2013 года

Статьи публикуются в авторской редакции

Ответственный редактор – Уварина Н.В.

Выходные данные

Schváleno k tisku: 21.01.2014

Тираж: 100 экз.

Číslo zakázky: 2014-010

Vydavatel: WORLD PRESS s.r.o.

Korespondenční adresa: Bellušova 19, Praha 5, 155 00

tel/fax: +420 235 515 516

Tiskárna DigiTisk:

DigiTisk Studio spol. s r.o., IČO: 28230540

Kosatcová 18/1318, Praha 10, Záběhlice, PSČ 10600

tel.: +420 222 766 550, mob: +420 775 147 678

<http://dtstudio.cz>, e-mail: dtstudio@email.cz