

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (МАМИ)

Чебоксарский политехнический институт (филиал)



ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Сборник материалов
Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием

Редакционно-издательский отдел ЧПИ
Чебоксары 2014

УДК 338.2
ББК 65.9
Э 40

Редакционная коллегия:

- Акимов А.П.* - д.т.н., профессор, заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, заслуженный работник образования Чувашской Республики, директор ЧПИ
- Чегулов В.В.* - к.т.н., доцент, заместитель директора по научной работе;
- Зыряева Н.П.* - к.э.н., доцент, декан факультета экономики и права

Экономика и менеджмент в современных условиях:

Э 40 **вопросы теории и практики:** сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (26-28 февраля 2014г.). – Чебоксары: ЧПИ, 2014. – 360 с.
ISBN 978-5-4246-0278-8

В сборнике представлены материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (26-28 февраля 2014 г.).

УДК 338.2
ББК 65.9

Материалы печатаются в авторской редакции

ISBN 978-5-4246-0278-8

УЧАСТНИКИ КОНФЕРЕНЦИИ

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)» (г. Чебоксары)

Университет Свободного государства (г. Блумфонтейн, ЮАР)

АО «Казахский университет технологии и бизнеса» (г. Астана, Республика Казахстан)

РГП на ПХВ «Западно-Казахстанский аграрно-технический университет имени Жангир хана» (г. Уральск, Республика Казахстан)

ФГАОУ ВПО «Дальневосточный федеральный университет» (г. Владивосток)

ФГБУН Иркутский научный центр СО РАН (г. Иркутск)

Институт Татарской энциклопедии Академии наук Республики Татарстан (г. Казань)

ФГБОУ ВПО «Казанский национальный исследовательский технологический университет» (г. Казань)

ФГБОУ ДПОС «Татарский институт переподготовки кадров агробизнеса» (г. Казань)

Нефтекамский филиал ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет» (г. Нефтекамск)

ФГБОУ ВПО «Нижегородская государственная сельскохозяйственная академия» (г. Нижний Новгород)

Высшая школа корпоративного управления РАНХиГС при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (г. Москва)

ЧОУ ВО «Московский университет имени С.Ю. Витте» (г. Москва)

ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва» (г. Саранск)

Филиал ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «МЭИ» (г. Смоленск)

ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет» (г. Тольятти)

ФГБОУ ВПО «Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия имени П.А. Столыпина» (г. Ульяновск)

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет» (г. Уфа)

ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»
(г. Чебоксары)

ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный педагогический университет
имени И.Я. Яковлева» (г. Чебоксары)

ФГБОУ ВПО «Чувашская государственная сельскохозяйственная академия»
(г. Чебоксары)

Чебоксарский кооперативный институт (филиал) АНО ВПО Центросоюза Российской
Федерации «Российский университет кооперации» (г. Чебоксары)

Чебоксарский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной
службы при Президенте РФ (г. Чебоксары)

Чувашский филиал АНО ВПО Московского гуманитарно-экономического института
(г. Чебоксары)

Филиал ФБУ «Государственный научно-исследовательский институт системного ана-
лиза Счетной палаты Российской Федерации» в Приволжском федеральном округе
(г. Чебоксары)

Алатырский филиал ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет
имени И.Н. Ульянова» (г. Алатырь)

БОУ ЧР СПО «Алатырский сельскохозяйственный техникум» Министерства образо-
вания и молодежной политики ЧР (г. Алатырь)

БОУ ЧР СПО «Чебоксарский электромеханический колледж» (г. Чебоксары)

Фонд поддержки кабельной промышленности (г. Москва)

ООО «БИРС Арматура» (г. Чебоксары)

ООО «Волгаэлектропроект» (г. Чебоксары)

ООО «Аталану» (г. Канаш)

ВВЕДЕНИЕ

26-28 февраля в Чебоксарском политехническом институте состоялась Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием «Экономика и менеджмент в современных условиях: вопросы теории и практики».

Организаторами конференции выступили Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)» и Высшая школа корпоративного управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

В работе конференции приняли участие более двухсот руководителей компаний, ведущих менеджеров, экономистов и ученых ЮАР, Казахстана, России в области экономической науки.

Участников конференции приветствовали и пожелали успешной работы директор института Александр Акимов, заместитель министра образования и молодежной политики Чувашской Республики Сергей Кудряшов и заместитель министра экономического развития, промышленности и торговли Чувашской Республики Ольга Ланцова.

С основным пленарным докладом «Социально-экономическое развитие России» выступил академик РАН, доктор экономических наук, зав. кафедрой экономической теории и политики ВШКУ РАНХиГС Абел Аганбегян. Затем известный академик ответил на многочисленные вопросы участников конференции.

Декан факультета «Высшая школа корпоративного управления» РАНХиГС Сергей Календжян провёл мастер-класс «Трансформация корпоративного управления и корпоративного менеджмента: реалии, вызовы, возможности».

Затем работа конференции продолжилась в «круглых столах». Модератором одного из них – «Управление знаниями, непрерывное образование в интересах устойчивого развития региона» – выступила исполнительный директор программы ДВА Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС Светлана Коробейникова. Одной из самых обсуждаемых тем стала презентация ведущего коуча и директора консалтинговой фирмы, представителя бизнес-кругов г. Блумфонтейн Германа Вейча (ЮАР), прямая трансляция которой прошла в актовом зале института.

Ведущей ещё одного «круглого стола» «Экономические аспекты и стратегии устойчивого развития регионов» стала заместитель министра экономического развития, промышленности и торговли ЧР Ольга Ланцова. Здесь оживленную дискуссию вызвали проблемы развития сельского хозяйства и продовольственной безопасности региона и страны в целом, связанные со вступлением России в ВТО.

В ходе работы следующего «круглого стола» – «Предпринимательская среда: малый и средний бизнес. Региональная кооперация и интеграция» – прошла интернет-трансляция выступления профессора Университета Свободного государства (ЮАР) Ван Аардта Смита, посвященная прямому иностранному инвестированию в развитие малого и среднего бизнеса. Модератором этого «круглого стола» был президент Торгово-промышленной палаты Чувашской Республики Игорь Кустарин.

Пленарное заседание и работа «круглых столов» конференции транслировались по сети Интернет в режиме online.

В этот же день состоялось подписание Договора о сотрудничестве между Высшей школой корпоративного управления Российской академии народного хозяйства и

государственной службы при Президенте РФ и Чебоксарским политехническим институтом.

В числе принявших участие в работе шести круглых столов – 8 представителей и выпускников МВА и ДВА Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС, 5 иностранных ученых, 2 представителя министерств, 2 представителя общественных организаций, 54 представителя предприятий, 8 представителей банков, 66 представителей высших учебных заведений, 5 представителей средних образовательных школ, 74 представителя Чебоксарского политехнического института.

Участниками конференции приняты следующие решения:

1. Предусмотреть изучение актуальных теоретических и практических проблем развития экономики и менеджмента силами преподавателей и практиков института и путем создания временных творческих групп.

2. Объединить усилия Чебоксарского политехнического института и Высшей школы корпоративного управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации для проведения конференции в будущем (в качестве партнеров конференции).

3. Продолжить развитие и укрепление связей с представителями управленческих и бизнес-структур с целью своевременной корректировки содержания образовательного процесса в интересах обеспечения необходимых потребностей современной практики.

4. Авторам исследовательских работ популяризовать результаты своих научных изысканий в данной области через средства массовой информации.

5. Оргкомитету издать материалы конференции в виде сборника научных трудов.

6. Предложить на базе Чебоксарского политехнического института совместно с Высшей школой корпоративного управления РАНХиГС организовать Центр бизнес-образования.

Н.А. Галкин
руководитель пресс-службы Чебоксарского политехнического института
(филиала) ФГБОУ ВПО «Московский государственный
машиностроительный университет (МАМИ)»

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ НАСЕЛЕНИЯ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Абрамова Н.Ю.

к.э.н., доцент,

Чебоксарский кооперативный институт (филиал)
АНО ВПО Центросоюза Российской Федерации
«Российский университет кооперации» (г. Чебоксары)

Рассмотрены вопросы жилищных условий населения Чувашской Республики, в частности, показатели благоустройства жилищного фонда, условия проживания населения

Considered are the issues of housing conditions of the population of the Chuvash Republic, in particular, indicators of improvement of housing conditions of the population

Проблема улучшения качества жизни населения является одной из приоритетных задач социально-экономического развития государства. Наряду с показателями дохода, уровнем и структурой потребления и другими факторами материальной обеспеченности уровень жизни определяют и жилищные условия.

Жилищные условия населения являются важным показателем развития любой страны и ее регионов, так как уровень доступности и комфортности жилья отражает экономические возможности и социальные приоритеты общества, а также личное благосостояние граждан. Потребность в жилище относится к числу первичных жизненных потребностей человека, его основная функция - обеспечить человеку благоприятную среду обитания.

В настоящее время в рамках реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье» предпринимаются меры по увеличению строительства жилищного фонда, проведению капитального ремонта и переселению нуждающихся из ветхого жилья в благоустроенные квартиры. Однако результаты деятельности в данном направлении не всегда удовлетворительны.

Важность решения этих задач обусловлена современными условиями экономической и социальной жизни, а также остротой жилищной проблемы в нашей стране: на конец 2012 г. у 3,5 % домохозяйств на одного человека приходилось менее 9 кв. м. жилой площади, а у 16,5 % - менее 13 кв.м.; стояло в очереди для получения жилья около 2,7 млн. российских семей (5 % от общего числа семей); удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда составил 3,0 %.

По данным выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств, около 4,8 % домохозяйств не удовлетворены своими жилищными условиями, прежде всего, ввиду стесненности проживания, недостатка тепла и плохой шумоизоляции. Каждое десятое домохозяйство оценивает состояние своего жилого-

го помещения как плохое или очень плохое. Около 10 % домохозяйств намереваются улучшить свои жилищные условия в ближайшие 2–3 года.

Согласно исследованиям, проведенным экспертами Рейтингового агентства «РИА Рейтинг», Чувашская Республика занимает 66 место среди субъектов РФ по жилищным условиям населения, оцениваемым по таким показателям, как: общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя за исключением ветхого и аварийного фонда; доля населения, проживающего в многоквартирных домах, признанных в установленном порядке аварийными; удельный вес общей площади, оборудованной водопроводом, водоотведением (канализацией) и горячим водоснабжением; уровень износа коммунальной инфраструктуры.

На одного жителя республики на конец 2012 г. приходилось в среднем 24,3 кв.м общей площади жилых помещений, что на 2,1 % превышает уровень 2011 г. При этом на одного жителя городской местности приходилось 21,8 кв.м, сельской местности – 27,9 кв.м.

Жилищный фонд республики насчитывает 244,6 тыс. жилых домов, из которых 86,7 % находится в сельской местности, и 10,2 тыс. многоквартирных жилых домов, где расположено 319,4 тыс. жилых квартир. В домах квартирного типа преобладают квартиры с небольшим числом комнат: однокомнатные – 31,1 %, двухкомнатные – 38,2 %, трехкомнатные – 27,3 %, на долю квартир с четырьмя и более комнатами приходится 3,4 %. В собственности граждан находится 82,9 % от общего количества квартир.

Комфортность жилищ и доступность коммунальных услуг для потребителей обеспечивает уровень благоустройства жилищного фонда (табл. 1).

В среднем по Чувашской Республике доля комплексно благоустроенного жилья (оборудованного одновременно водопроводом, водоотведением (канализацией), отоплением, горячим водоснабжением, газом или напольными электроплитами) составляет 50,6 %, что на 12,3 % меньше чем в среднем по России. При этом в городской местности уровень данного показателя составляет 83,1 %, а в сельской местности – лишь 12,7 %.

Городской жилищный фонд более благоустроен водопроводом, водоотведением (канализацией), ваннами (душем) и горячим водоснабжением. Однако по этим параметрам Чувашская Республика значительно уступает показателям Приволжского федерального округа и Российской Федерации в целом.

Только 12,7 % сельского жилищного фонда благоустроены горячим водоснабжением, 15,3 % - ваннами (душем) и 22,3 % – водоотведением (канализацией). Причем такая ситуация наблюдается в длительной динамике.

Наиболее низкий уровень оборудования жилищного фонда основными видами благоустройства имеет место в Канашском, Батыревском, Алатырском и Шумерлинском районах.

На конец 2012 г. ветхий и аварийный жилищный фонд в Чувашской Республике составил 441,2 тыс.кв.метров, увеличившись по сравнению с 2000 г. более чем в 2,5 раза. Возросла и его доля в общей площади жилищного фонда за этот период - с 0,7 % до 1,5 %. Наиболее высока доля ветхого и аварийного жилищного фонда в Аликовском (8,9 %), Шемуршинском (5,6 %), Янтиковском (5,2

%), Шумерлинском (5,1 %), Алатырском (4,2 %) районах республики. Число проживающих в ветхих и аварийных жилых домах составляет более 22 тыс. чел.

Таблица 1 - Показатели благоустройства жилищного фонда в Чувашской Республике и Российской Федерации в 2012 г. (на конец года; в процентах)

Регионы	Удельный вес общей площади, оборудованной					
	водопроводом	водоотведением (канализацией)	отоплением	ваннами (душем)	газом (сетевым, сжиженным)	горячим водоснабжением
ЧР	62,7	59,1	93,6	53,6	92,5	50,6
- в городской местности	91,5	90,7	97,5	86,5	91,6	83,1
- в сельской местности	29,1	22,3	89,1	15,3	93,7	12,7
ПФО	77,8	71,7	87,7	62,7	85,7	61,5
- в городской местности	90,2	87,3	94,2	80,6	85,0	80,1
- в сельской местности	50,1	36,8	73,4	22,9	87,2	20,1
РФ	79	74	84	67	68	66
- в городской местности	90	88	92	81	66	80
- в сельской местности	49	40	61	29	74	27

Одним из важных вопросов исследования является удовлетворенность населения жилищными условиями. В 2012 г. 11,7 % домохозяйств Чувашской Республики были не удовлетворены своими жилищными условиями, а 19,8 % домохозяйств планировали их улучшить.

Рассматривая условия проживания населения, можно отметить, что по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств, 67 % из них занимают отдельную квартиру, 32 % - отдельный дом или его часть, 1 % - жилую площадь в коммунальной квартире.

23,7 % жилищного фонда составляют дома, построенные до 1971 г., 49,6 % - в 1971-1995 гг. и 26,7 % - после 1995 г. Жилищный фонд в основном представлен каменными и кирпичными домами, которые составляют 72,6 % общей площади жилищного фонда, на деревянные и панельные дома приходится 17,9 % и 14,0 % соответственно.

Таким образом, жилищные условия и качество предоставляемых в этой сфере услуг являются важным фактором качества жизни населения. Проводимое в республике активное жилищное строительство и работа по повышению качества предоставляемых населению коммунальных услуг имели положительные результаты. Однако ситуация в сфере жилищных условий населения республики остается достаточно сложной. Это требует от органов управления неотложных мер в области реализации Жилищной реформы и социальной политики в целом.

МНОГОКРИТЕРИАЛЬНАЯ ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ ВЫБОРА ПАРЕТО-ОПТИМАЛЬНЫХ ПАРАМЕТРОВ ТОРГОВЫХ РОБОТОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ НА ФЬЮЧЕРСНЫХ РЫНКАХ

Александров А.Х.

к.э.н., доцент,

Сорокин Е.О.

студент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)
aax@list.ru

Предложен многокритериальный подход к выбору эффективных параметров торговых роботов

Proposed a multi-criteria approach to the selection of effective options trading robots

Оптимизация параметров торговых роботов осуществляется с помощью специализированного программного обеспечения. Суть оптимизации сводится к поиску параметров, приводящих в максимум значение целевой функции, в качестве которой чаще всего выбирается величина баланса торгового депозита. Численное значение этого показателя напрямую зависит от ряда параметров, например, в простейшем случае тех, что в качестве примера приведены в таблице 1 (значения в колонках min и max взяты произвольно и подходят не для всех финансовых инструментов).

Важнейшими параметрами является уровень ограничения убытков – *Stoploss*, уровень фиксации прибыли - *Takeprofit*, время входа в рынок – *Timeopen* и время выхода *Timeclose*. От величины этих параметров в существенной степени зависит прибыльность тестируемой торговой системы. Следует отметить, что в зависимости от применяемой торговой системы в составе параметров могут фигурировать и другие характеристики работы робота (уровень риска, максимальное число контрактов и пр.).

Таблица - Оптимизируемые параметры торговых роботов

Параметры	Границы варьирования		Шаг
	min	max	
<i>StopLoss</i> , пункт	10,0	150,0	1
<i>TakeProfit</i> , пункт	50,0	300,0	10
<i>TimeOpen</i> , час	0.00	18.00	1
<i>TimeClose</i> , час	18.00	23.00	1

Выбор оптимальных параметров с точки зрения одного-единственного критерия оптимальности значительно упрощает процедуру поиска, но редко приводит к получению надежного результата. Эмпирические исследования [1] показывают, что чаще всего экстремум функции прироста баланса депозита имеет ярко выра-

женную островершинную форму, и незначительное отклонение параметров от найденных оптимальных значений приводит к резкому и весьма существенному отклонению величины критерия от своего экстремального значения. Все это свидетельствует о несовершенстве применяемых подходов к оптимизации на практике.

Исследования [1] убедительно доказывают, что в основу решения этой проблемы следует положить многокритериальный подход, предполагающий рассмотрение такой задачи с точки зрения не менее двух противоречивых критериев одновременно: например, (1) и (2).

$$F(1) = TakeProfit / StopLoss \rightarrow \max, \quad (1)$$

$$F(2) = N_Profit / N_Total \rightarrow \max, \quad (2)$$

где *TakeProfit* – расстояние в пунктах от цены входа в рынок до желаемого уровня взятия прибыли; *StopLoss* – расстояние в пунктах от цены входа в рынок до уровня защитного стопа; *N_Profit* – количество сделок с положительным исходом; *N_Total* – общее число сделок в заданном периоде (месяц, квартал).

Данные критерии противоречивы (если критерий (1) стремиться к max, то, как правило, критерий (2) принимает наименьшие значения и наоборот), следовательно, задача сводится к поиску компромиссных решений.

В целях практической реализации данного метода предполагается разработка специализированного программного продукта «Многокритериальный тестер-оптимизатор параметров торговых роботов». Программная реализация тестера-оптимизатора предполагает создание интерактивной среды, в которой шаг за шагом пользователю будет предоставляться возможность ввода минимальных и максимальных пределов варьирования параметров, допустимых пределов изменения значений функциональных ограничений, а также компромиссных границ изменения значений критериев заданных в модели. Саму подпрограмму, реализующую алгоритм работы торгового робота, также необходимо ввести в тестер-оптимизатор в виде специально подготовленного текстового файла.

Отличительной особенностью предлагаемого метода является наличие в нем встроенной экспертной системы, назначение которой – помочь пользователю выделить единственное решение из множества эффективных (Парето-оптимальных). Наличие экспертной системы существенно облегчит практическое использование тестера-оптимизатора пользователем и поспособствует успешной коммерциализации проекта.

Предполагается также, что реализация данного метода в виде программного продукта позволит в процессе интерактивного поиска отбирать наиболее эффективные параметры торговых роботов, при которых значения критериев оптимальности окажутся более устойчивыми, а прибыль - стабильной.

Библиография

1. Александров, А.Х. Экспериментальное подтверждение статистических закономерностей прироста торгового депозита / Инновации в образовательном процессе: сб. тр. науч.-практ. конф. – Чебоксары: ЧПИ МГОУ, 2013 – Вып. 11. - С. 271-273.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРАВОНАРУШЕНИЯ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Александрова Н.В.

к. юрид. н., доцент,

ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет

имени И.Н. Ульянова» (г. Чебоксары)

nadyaalex@list.ru

В статье рассмотрены и проанализированы некоторые правовые аспекты юридической ответственности за правонарушения возникающие в сфере предпринимательской деятельности, предусмотренные гражданским, уголовным и административным кодексом РФ.

In article some legal aspects of legal responsibility for offenses arising in the sphere of the business activity, provided by the civil, criminal and administrative code of the Russian Federation are considered and analysed.

Вопрос о применении мер юридической ответственности в сфере предпринимательской деятельности является весьма актуальным с точки зрения действующего гражданского, административного и уголовного законодательства.

Любые правонарушения в сфере предпринимательства влекут за собой ответственность предпринимателей. Наряду с повышенной гражданской ответственностью, предприниматель может выступать субъектом любого другого из видов ответственности - как уголовной, так и административной.

Как и всякая мера государственного принуждения, ответственность является санкцией за правонарушение. Однако не все санкции обязательно являются мерами юридической ответственности, поскольку совершаемые правонарушения отличаются особой спецификой.

В качестве характерных признаков юридической ответственности выделяются: во-первых, тесная связь с государственным принуждением; во-вторых, основание ответственности – правонарушение; в-третьих, содержание ответственности – обременение субъекта или ограничение его прав и свобод. В частности, такие меры, как изъятие имущества из чужого незаконного владения (ст. 301 ГК РФ) или возмещение продавцом покупателю его расходов на устранение недостатков товара (ст. 475 ГК РФ), прежде всего, предполагают восстановление нарушенных прав и не связаны с наказанием нарушителя, и как следствие не ведут к отрицательным последствиям для предпринимателя в виде лишения его соответствующих прав.

Следовательно, можно говорить о том, что гражданская ответственность является имущественной, носит компенсационный характер, так как главной целью ее применения является восстановление прав потерпевшей стороны.

По общему правилу за нарушение требований касающихся конкретной сферы экономических интересов, это могут быть рынок товаров, работ и услуг, финансовая среда, лицензирование и т.д., предусматривается дифференцированное применение мер ответственности, таких как гражданско-правовая, административная и уголовная, но следует отметить, что каждый вид ответственности может быть применен только в зависимости от содержания самого правоотношения, размера вреда и степени тяжести.

Так, при определении ответственности предпринимателя за нарушение договорных обязательств, важное значение имеет установление причинно-следственной связи между поведением нарушителя и нарушением условий договора. Такое установление необходимо, во-первых, для отграничения прямых убытков от косвенных, казуса, то есть случайного нарушения обязательства, ответственность за которое возлагается на нарушителя, от непреодолимой силы, которая, будучи причиной нарушенного договорного обязательства, освобождает от ответственности, и во-вторых, для выявления вины кредитора.

В целом, при наступлении гражданско-правовой ответственности вследствие нарушения договорного обязательства предпринимателем, можно ссылаться на причинную связь между поведением одной из сторон и фактом нарушения договора, а не возникшими убытками. Указанное обстоятельство, безусловно, повышает вероятность применения к стороне, должнику-предпринимателю, санкций предусмотренных законом или договором, так как факт нарушения обязательства не всегда сопряжен с причинением вреда.

Одной из задач уголовного законодательства является развитие и укрепление рыночных отношений в России, охрана экономических прав граждан и юридических лиц, интересов государства в данной сфере. Как показывает практика, преступления в сфере экономической деятельности совершаемые предпринимателями в настоящее время являются достаточно распространенным явлением, соответственно и санкции за преступление значительно строже, чем за административные проступки. Вполне уместно напомнить выражение К. Маркса, который говорил о правильной классификации правонарушений и поэтому долг каждого законодателя по его словам, «не превращать в преступление то, что имеет характер проступка» [1].

В сфере экономической деятельности уголовное наказание установлено за незаконное предпринимательство (ч.1 ст.171 УК РФ). Федеральное законодательство «абсолютно определенно устанавливает необходимость регистрации предпринимательской деятельности, в какой бы организационно-правовой форме она ни осуществлялась» [2].

Общественная опасность экономических преступлений заключается в том, что в результате таких посягательств экономическим интересам государства и иным субъектам, связанным с предпринимательской деятельностью, наносится значительный ущерб. Подчеркнем, что в соответствии с действующим уголовным законом крупным ущербом может быть имущественный ущерб в размере более 250 тыс. руб. (Примечание к ст. 169 УК РФ). В юридической литературе высказано мнение, что в качестве крупного ущерба можно рассматривать и иные виды вреда, например, вред здоровью. Так, В.П. Малков относит к

крупному ущербу «крупный (серьезный) моральный вред гражданину, моральный вред обществу или государству», и даже «причинение серьезного вреда престижу страны»[3].

Основанием возникновения административной ответственности является состав административного правонарушения, который посягает на общественные отношения в области предпринимательской деятельности. Субъектами административного проступка выступают физические или юридические лица, виновными действиями которых может быть причинен вред потребителю или государству. Так, если физическое лицо занимается предпринимательской деятельностью, не зарегистрировавшись в качестве индивидуального предпринимателя, то такие действия считаются административным правонарушением и в соответствии со статьей 14.1 КоАП РФ наказываются штрафом от 500 до 2000 руб., который накладывается решением судьи.

Значительное место занимают нарушения на потребительском рынке. В частности, можно отметить состав статьи 14.4. КоАП РФ, который предусматривает ответственность субъектов предпринимательства за продажу товаров, выполнение работ либо оказание населению услуг ненадлежащего качества или с нарушением санитарных правил.

Диспозиция ст. 14.7. КоАП РФ предусматривает совершение конкретных действий по обмериванию, обвешиванию, обсчету конкретного потребителя при реализации ему товара со стороны предпринимателя.

Из сказанного следует, что установленные государством правила осуществления предпринимательской деятельности, должны строго выполняться всеми его субъектами. Таким образом, ответственностью в сфере предпринимательства может являться совокупность мер государственного принуждения, предусмотренных нормами права и влекущих для предпринимателя негативные последствия в виде лишения прав вследствие нарушения им формальных требований или законных прав и интересов иных лиц в ходе осуществления предпринимательской деятельности.

Библиография

1. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения – Т. 13, С. 516.
2. Уголовное право России. Особенная часть: учебник / под ред. Л.Л. Кругликова. - 2-е изд., перераб. и доп. - Волтерс Клувер, 2005. - 839 с.
3. Малков, В.П. Незаконное предпринимательство в сфере высшего и послевузовского профессионального образования // Законность. - 2006. - № 1. - С. 41-43.

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО МАРКЕТИНГА В РЕГИОНЕ

Ануфриева Е.М.

к.э.н., зав. кафедрой менеджмента,
Чувашский филиал АНО ВПО

Московского гуманитарно-экономического института (г. Чебоксары)
ema8927@mail.ru

Рассмотрены вопросы совокупного воздействия макро- и микросреды формирующего набор основных элементов системы управления промышленным маркетингом в регионе, а также основные факторы, влияющие на региональные особенности системы управления промышленным маркетингом в регионе.

The matters of combined influence of macro- and the microenvironments, forming a set of basic elements in the management of industrial marketing in the region, and also the major factors influencing on the regional features of management in the industrial marketing in the region are considered.

В современной рыночной экономике существенная роль принадлежит рыночным законам и принципам, определяющим функционирование различных экономических систем, в том числе и региональных. Поэтому основные принципы и механизмы управления региональной экономикой должны исходить из объективности действия законов рыночной экономики, которые, тем не менее, предполагают активное участие в управленческом процессе государственных структур различного уровня, в том числе и регионального.

В процессе функционирования региональной системы управления необходимо также исходить из наличия конфликта интересов экономических субъектов, осуществляющих свою деятельность на территории региона, населения региона, региональных государственных структур и федеральных органов власти. С целью минимизации негативных последствий подобных конфликтов необходимо рассматривать системы управления экономических субъектов, в частности систему управления промышленным маркетингом группы региональных промышленных предприятий, как специфические подсистемы региональных систем управления. Исходя из этого, должны использоваться соответствующие формы управления и механизмы принятия управленческих решений.

Перед региональным менеджментом, как наукой управления экономическими процессами в регионе, стоит задача найти и разработать механизмы, методы и средства, которые позволят обеспечить наиболее эффективное достижение целей и задач регионального развития. Региональная система управления маркетингом, как составная часть регионального менеджмента, включает в себя совокупность процессов, связанных с принятием маркетинговых решений, с организацией выполнения решений, и другими процессами. Конкретная региональная экономика как система функционирует не изолированно, а во взаимодействии с другими региональными и национальными экономическими систе-

мами. Поэтому при функционировании региональной системы управления возникает объективная необходимость исходить из требований специализации и кооперации. Такой подход определяет присутствие особых, отличных от других субъектов специфических отличий экономики региона от экономики государства и других административных образований. Данный аспект объясняется действием факторов макро и микросреды, которые имеют свое отличие на региональном уровне. Такие региональные особенности проявления факторов внешней среды во многом определяют структуру и состояние системы промышленного маркетинга региона.

Исходя из анализа отечественной и зарубежной литературы, можно выделить основные факторы, влияющие на региональные особенности системы управления промышленным маркетингом в регионе.

К факторам, отражающим промышленную среду региона, относятся следующие:

1. Технические факторы, определяющий особенности используемых в промышленном производстве материалов, производственного оборудования, инвентаря и др.

2. Технологические факторы, определяющий степень использование новых технологий, новых методов технологии и результатов НИОКР.

3. Кадровые факторы, определяющий особенности демографического состава работников и степень квалификации.

4. Пространственные факторы, определяющий особенности промышленных коммуникаций и характер производственных помещений.

5. Факторы организационной структуры управления, определяющие особенности региональной системы управления.

6. Информационные факторы, определяющий характер располагаемой информации о самой системе управления промышленным маркетингом в регионе и окружающей среде.

Каждый из указанных факторов представляет собой совокупность возможностей достижения целей системы управления промышленным маркетингом в регионе.

Все факторы системы управления промышленным маркетингом обладают одним общим коренным свойством: они ограничены по своей природе и физической сущности, находятся в экономической системе региона в ограниченном количестве. Вследствие их естественного предела, который их редкость ставит перед системой управления промышленным маркетингом в регионе, объем производств по необходимости ограничен. Иначе говоря, производственная сфера обладает предельными возможностями выпуска продукции. Отсюда следует, что производственная система не может обеспечить неограниченный выпуск товаров и услуг. Возникает необходимость принятия решения о том, какие товары и услуги следует производить, а от каких отказаться. Это является наиважнейшей функцией промышленного маркетинга. Появляется проблема формирования производственного профиля любого уровня системы управления промышленным маркетингом в регионе.

Следующая группа факторов, влияющих на региональные особенности системы управления промышленным маркетингом, включает параметры макро и микро среды региона, которые образуют маркетинговую среду региона. К основным факторам микросреды в контексте настоящей работы можно отнести:

1. Уровень отраслевой дифференциации и специализации производства. Этот фактор характеризует степень общественного разделения труда как внутри региона, так и в масштабах производства страны. Количественно он может быть оценен с помощью таких показателей, как число обособившихся отраслей производства региона, удельный вес в общем объеме производства промышленных предприятий региона, выпускающих полуфабрикаты, детали и сборочные единицы, готовые изделия.

2. Темпы научно-технического прогресса. Этот фактор характеризует скорость инновационного процесса, т.е. скорость процесса вывода на региональный промышленный рынок принципиально новых видов товаров промышленного назначения, обладающих совершенно новыми или существенно улучшенными потребительскими свойствами.

3. Демографическая ситуация, складывающаяся на региональном рынке и в производственной сфере. Этот фактор характеризует возможные ограничения и требования к параметрам выводимой на региональный рынок промышленной продукции, а также возможности формирования необходимого для промышленного производства кадрового потенциала. Количественно этот фактор может быть оценен с помощью показателей половозрастной структуры населения в регионе: структуры квалификационного состава кадров, структуры населения по образовательному уровню, уровню доходов и т.п.

4. Политико-правовая ситуация, регламентирующая систему управления промышленным маркетингом. Этот фактор характеризует наличие, (или отсутствие) благоприятных условий для функционирования системы управления промышленным маркетингом: политических условий, законодательных актов, нормативных документов, необходимой инфраструктуры (арбитраж, суд, адвокатура и пр.). Количественно оценить этот фактор весьма трудно, поэтому требуется постоянная актуализация информационной базы промышленных предприятий региона, способствующей предотвращению ошибочных решений.

5. Экономическая ситуация, определяющая условия воспроизводства. Этот фактор характеризует условия для функционирования системы промышленного производства как базы для развития промышленного маркетинга в регионе: процентные ставки кредита и депозита; кредитные ресурсы государственных и коммерческих банков; особенности налоговой системы; ситуация на валютном рынке и т.п. Количественно этот фактор в обобщенном виде оценить трудно, поэтому здесь также требуется постоянное слежение за изменением ситуации.

6. Состояние социально-культурной сферы общественной жизни. Этот фактор характеризует интересы различных социальных групп и слоев общества, лежащие в основе потенциальных нужд, потребностей и запросов всех участников процесса промышленного производства и промышленного потребления продуктов производственной деятельности. Он отражает степень удовле-

творенности качеством жизни людей, их стремления, побудительные мотивы промышленного производства и потребления производимых товаров и услуг. Количественно этот фактор может быть оценен с помощью таких показателей, как структура населения по различным стратам (слоям) в регионе; уровень занятости в производстве и сфере обслуживания региона; уровень социальной напряженности в регионе (интенсивность забастовок, проявление общественного недовольства и т.п.).

7. Экологическая ситуация в регионе. Этот фактор характеризует ограничения промышленного производства, обусловленные требованиями безопасности процессов производства и потребления продукции, выпускаемой производственной системой. Количественно он оценивается набором нормативов.

Все перечисленные факторы макросреды находятся в постоянной сложной взаимосвязи, усиливая и ослабляя друг друга в зависимости от возникающей в регионе конкретной ситуации. Поэтому задачей системы управления промышленным маркетингом является формирование и поддержание в актуальном состоянии информационной базы, позволяющей оценивать складывающуюся ситуацию и прогнозировать тенденции ее изменения.

Влияние системы управления промышленным маркетингом на состояние и тенденции изменения макросреды весьма ограничено. Тем не менее, принимая то или иное стратегическое решение, можно способствовать постепенному улучшению или ухудшению каких-либо параметров макросреды. Однако непосредственное взаимодействие системы управления промышленным маркетингом осуществляет с микросредой.

В отличие от макросреды микросреда более подвижна. Происходит, постоянная смена партнеров по бизнесу; изменение конкретных целей промышленного производства, обусловленное изменением потребностей и запросов промышленных и конечных потребителей; появление на рынках новых конкурентов и т.п. Поэтому система управления промышленным маркетингом в регионе должна быть способна к эффективной адаптации применительно к изменяющимся условиям, формируемым микросредой.

Совокупное воздействие макро- и микросреды формирует набор основных элементов системы управления промышленным маркетингом в регионе, характеризующих ее предназначение и роль в промышленном комплексе региона.

Библиография

1. Дихтль Е. Практический маркетинг: учеб. пособие / Е. Дихтль, Х. Хершген; пер. с нем. А.М. Макарова; под ред. И.С. Минко. – М.: Высш. шк., 1995. – 255 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. - Новосибирск: Наука, 1992. - 47 с.
3. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с французского. – СПб.: Наука, 1996. - 589 с.

РОЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ

Бакшеева А.Н.

старший преподаватель,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)

Статья посвящена системе научно обоснованных представлений о направлениях развития и будущего состоянии фирмы и ее окружения

The article is devoted the system of scientifically based conceptions of directions of development and the future state of the company and its environment

В современной российской практике период, в пределах которого возможно с приемлемой точностью дать оценку финансовых показателей стратегии развития с учетом основных факторов внешней среды, составляет не более 3-х лет. Это обуславливает возможность стратегического планирования в целом и точность тактических планов, составляемых на один год. Разработка стратегии на российских предприятиях иногда носит формальный характер, проводится без глубокого анализа текущего состояния и прогноза будущего развития фирмы. Перечень показателей стратегического плана отечественных фирм, имеющих количественное выражение весьма узок. Основой планирования, как правило, является годовой план или бюджет, детализируемый в показателях оперативных планов.

Таким образом, прогнозирование - это научный способ выявления будущего состояния компании для обоснования стратегии ее развития в условиях неопределенности внешней и внутренней ситуации, основанных на принципах планирования.

В настоящее время в России произошли изменения. Акценты сместились с директивного планирования на индикативное, носящее рекомендательный характер. В тоже время происходит смещение акцентов планирования в пользу разработки стратегических и долгосрочных планов как на уровне государства, регионов, так и на уровне предприятий, организаций и фирм. Данное направление как приоритетное неоднократно указывалось в посланиях Президента РФ, так же активно поддерживается Министерством финансов РФ.

Экономический кризис 2008 года и его последствия возобновили потребность разработки инструмента «раннего предвидения». Системой организационных процедур, призванных обеспечить согласование локальных решений и отдельных программ развития и эффективную реализацию принятой социально-экономической политики является планирование (применительно к задачам структурно-технологической модернизации – стратегическое планирование).

В свою очередь неотъемлемым элементом процесса разработки социально-экономической стратегии является прогнозирование.

В самом простом случае прогноз имеет форму утверждения о возможности или невозможности того или иного события. Но в большинстве случаев он сводится к разработке многовариантных моделей развития объекта, из числа которых можно выбрать наиболее приемлемый.

Основами прогнозов являются: специальные обследования, другие прогнозы, вероятностный математический анализ, исследование временных рядов, мозговая атака, индивидуальные опросы специалистов, сценарии на случай непредвиденных обстоятельств.

Выделяют прогнозы по функциональному назначению, по содержанию, по периодам, по степени определенности и надежности, по форме предсказания, по степени охвата объекта. Вероятность наступления предсказанных событий при заданных условиях в пределах установленных допусков (например, ошибки прогнозирования в пределах года допускаются на уровне 3-5 %; в пределах 15 лет-40-60 %.)

Составление прогнозов, или прогнозирование, предполагает анализ экономических, социальных, технических и других процессов, происходящих в фирме и ее окружении, связей между ними

Прогнозирование может основываться на исследованиях или творческом предвидении (поиски). Исследовательское прогнозирование предполагает оценку состояния объекта в будущем на основе изучения его поведения в прошлом и настоящем. Оно позволяет установить предполагаемую картину состояния системы в любой момент до порога горизонта прогноза при сохранении существующих тенденций, двигаясь «по ходу времени», то есть от настоящего к будущему.

Такое прогнозирование осуществляется путем экстраполяции или построения математических моделей.

Но этот метод пригоден только для достаточно стабильных, контролируемых условий, которые в обозримом будущем меняться не должны, и требует изучения ситуации не менее чем за десятилетие.

Если будущие условия деятельности компании ожидаются не очень стабильными, но при этом причинно-следственные связи между событиями все же просматриваются, для прогнозирования могут использоваться более сложные методы, в основе которых лежат математические модели.

Однако будущее объекта может быть не определенным (в условиях НТР это считается нормой) или отсутствовать необходимая информация о его развитии. Поэтому, особенно при нехватке времени, использование подобного генетического подхода на практике может и не дать надежных результатов. В силу этого применяется нормативный подход к прогнозированию на основе экспертных оценок.

Всего в настоящее время существует более 150 методов прогнозирования, но в целом они крайне субъективны и ни один не универсален.

Необходимо преодолеть распространенную подмену понятия «прогноз» понятием «предсказание», которое препятствует практическому распространению и эффективному использованию процедур прогнозирования. Основываясь на парадигме «прогноз-предсказание» с одной стороны можно прийти к выводу, что экономические прогнозы, как правило «не сбываются», что снижает заинтересованность лиц, принимающих решения, в использовании прогнозных исследований, с другой – сами исследователи опасаются совершить ошибку, которая будет восприниматься как признак их непрофессионализма.

По результатам прогноза составляется сценарий - подробное логически обоснованное описание последовательности будущих событий и действий (с установлением примерных сроков), с определенной степенью вероятности ведущих предсказанному состоянию объекта. Иными словами, сценарий показывает, как из данной ситуации будет складываться будущее.

Сценарий исходит из гипотетического состояния объекта при четко сформулированных допущениях и может быть исследовательским (от прошлого к будущему) и предварительным (от будущего к прошлому).

Функция сценария - снизить общий уровень неопределенности при формировании стратегии и показать, как из существующей ситуации можно шаг за шагом перейти к желаемому положению дел. Поэтому он должен быть логичным, внутренне целостным, пригодным для практического применения.

Многовариантность сценариев открывает простор для творческих дискуссий, позволяющих совершенствовать сами сценарии.

Таким образом, наличие пакета сценариев способствует минимизации риска при реализации стратегии, так как возможно переключение на запасной вариант.

Возможные последствия, к которым могут привести в будущем те или иные экономические решения, принимаемые в настоящем, позволит оценить сценарное прогнозирование. Поскольку различные варианты будущего, в частности различные прогнозные оценки одного и того же показателя являются следствием реализации различных сценариев развития, то не единственность результатов прогноза становится его достоинством, а не недостатком, т.е. отсутствием профессионализма, не позволяющим дать точную однозначную оценку.

Качество прогноза определяется не точностью предсказания, а адекватностью описания механизма формирования последствий реализации рассматриваемого варианта политики и соответствующих ему экономических оценок.

Массовый малый и средний бизнес - это самая гибкая, подвижная часть российской экономики и одновременно - наиболее уязвимая и наименее защищенная от рисков утраты прав собственности по сравнению с крупным бизнесом. Малые предприятия работают на узких локальных или очень сегментированных рынках, хуже информированы о потенциальных возможностях, чем крупные и крупнейшие компании. Для них важно решение вопросов защиты собственности и избежание рейдерских захватов, снижение административных барьеров, доступности кредитов, сокращение транзакционных издержек, поэтому вопросами прогнозирования редко кто из них занимается.

На эффективность, надежность, устойчивость реализации стратегий во многом оказывают влияние последовательность и качество выполнения соответствующих работ, осуществление стратегического лидерства, постоянный пересмотр и корректировка стратегии, создание управленческой команды.

Библиография

1. Блохин, А.А. Институциональные рамки и факторы экономического роста в России в перспективе. // Проблемы прогнозирования. - 2012. - № 6; 2013. - № 5.
2. Веснин, В.Р. Стратегическое управление : учебник. - М.: Проспект, 2014.

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ В КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ

Батракова Е.Ю., Казеева А.С., Очнева М.Е.

студенты,

ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва»

(г. Саранск)

marina_ochneva@mail.ru

В данной статье рассмотрены основные проблемы конкурентоспособности продукции кондитерской отрасли. Были выявлены основные составляющие конкурентоспособности продукции. На основе проведённого исследования авторами предлагаются пути повышения конкурентоспособности продукции кондитерской отрасли.

This article discusses the basic problems of competitiveness of products of confectionery industry. Identified the main components of competitiveness. Based on the research by the authors suggests ways to improve the competitiveness of products of confectionery industry.

На современном этапе экономического развития России большая часть отечественной продукции до сих пор остаётся неконкурентоспособной на рынках мирового уровня. Для разрешения данной проблемы необходимо наделять товар определенным набором свойств для повышения степени его конкурентоспособности. Главной целью предприятий на сегодняшний день является получение максимальной прибыли, а достижение этой цели предполагает оказание услуг и производство продукции которые необходимы современному обществу. Но осуществление подобной цели не так-то просто, ведь на рынке существует множество предприятий выпускающих аналогичные товары и услуги, и потребитель свое предпочтение может отдать и тому и другому товару. Таким образом, чтобы выделяться среди аналогичной продукции, товар должен быть с определенным набором характеристик, а следовательно быть конкурентоспособным.

Конкурентоспособность товара – это способность продукции быть привлекательной по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения благодаря лучшему соответствию своих характеристик требованиям данного рынка и потребительским оценкам[1].

Огромную роль в условиях конкурентной борьбы играет вступление нашей страны в ВТО. Этот процесс имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Активизация конкуренции является положительной стороной, которая включает в основу не только товарное производство, но и в целом рыночную экономику. Она настраивает производство на удовлетворение спроса, повышение конкурентоспособности производимых продуктов и услуг, применение современных технологий. А отрицательным признаком является сниже-

ние технического уровня продукции и производства, рост цен, снижение объемов продаж, материальные потери, инфляция, отсутствие гарантии качества продукции, снижение доли на рынке и уменьшение покупательского спроса на товар. Всё это достаточно актуально и для кондитерской отрасли. В настоящее время кондитерская отрасль России является одной из ведущих отраслей пищевой промышленности. Также кондитерская промышленность является одной из важных отраслей экономики страны, она призвана обеспечивать устойчивое снабжение населения высококачественными продуктами питания в объемах и ассортименте, необходимых для формирования правильного и всесторонне сбалансированного рациона питания на уровне физиологически рекомендуемых норм потребления. Сегодня у нас в стране существует более 1000 компаний, которые занимаются выпуском кондитерских изделий, в их число входят не только специализированные кондитерские предприятия, но также и предприятия консервной, винодельческой, плодоовощной и других отраслей.

Кондитерская промышленность относится к числу бюджетоформирующих отраслей пищевой промышленности и уже второе десятилетие обеспечивает увеличение бюджета страны на более чем 17 млрд. руб. По объему выпуска пищевой продукции кондитерская отрасль занимает 4-ое место по стране. В России объем торговли кондитерскими изделиями в 2013 году увеличился до 630 млрд. рублей, что на 7-8 % больше по сравнению с 2012 годом. В данной отрасли занято около 10 % работников пищевой промышленности и 8 % основных производственных фондов.

Кондитерская отрасль имеет высокую степень концентрации капитала и значительную долю прямых иностранных инвестиций. После кризиса 1998 г. значительное число кондитерских предприятий России оказались в тяжелом экономическом положении, особенно те, чье производство большей частью зависело от импортного сырья. Мелким предприятиям нелегко было справиться с кризисом, поэтому процесс укрупнения фирм усилился. На сегодняшний день процесс концентрации капитала и создания объединений предприятий в отрасли продолжается.

Исследование структуры российского рынка кондитерских изделий выявило, что наибольшую долю занимает рынок мучных кондитерских изделий (54,2 %), 25 % приходится на шоколад и шоколадные конфеты, 13,6 % принадлежит карамели и 7,2 % - зефиру, мармеладу, пастиле и восточным сладостям[2].

Лидирующие позиции по выпуску кондитерских изделий на Российском рынке занимают следующие предприятия: ОАО «РОТ ФРОНТ» (Москва), ОАО «Марс» (Московская область), ОАО «Кондитерское объединение «Россия» (Самарская область), ЗАО «КОНТИ-РУС» (Курская область), ОАО «Крафт Фудс Рус» (Владимирская область) и др [3]. Своё лидирующее превосходство данные предприятия удерживают благодаря производству конкурентоспособного товара.

Следует отметить, что конкурентоспособность продукции кондитерской отрасли имеет ряд следующих основных составляющих:

- 1) назначение (полезность продукции);

- 2) качественные характеристики продукции;
- 3) цена продукции.

1. **Назначение (полезность продукции).** Каждый покупатель ежедневно сталкивается с выбором товаров, опираясь на ограниченность личного бюджета и на часто меняющиеся цены. Из представленных вариантов потребитель выбирает те товары, которые в большей степени сходятся с его представлениями о полезности продукции и с возможностями личного бюджета.

Полезность продукции – это способность продукции удовлетворять какую-нибудь человеческую потребность [4]. Одной из первых количественных мер полезности приобретаемых товаров служат деньги. Другой важной мерой выступает количество товаров по существующей цене, нужной для удовлетворения потребности. Каждый потребитель определяет для себя степень той полезности, которая принесет ему потребление блага. Любой человек уточняет для себя шкалу, оценивающую размер пользы от приобретенных благ. Естественно, она у всех различна. Стоит отметить, что существует объективная и субъективная полезность. Субъективной полезностью принято называть такую полезность, которую можно измерить или сравнить. Противоположностью этой полезности необходимо считать объективную полезность, которая не поддается этим процессам.

Как отмечалось выше, полезность товара зависит от материальных возможностей потребителей и количества продукции по приемлемой цене. В связи с этим, можно выделить ряд основных проблем: 1) материальная ограниченность покупателей; 2) высокая цена–низкое качество; 3) высокая цена–высокое качество.

Материальная ограниченность покупателей зависит от уровня жизни населения страны. Опираясь на статистические данные, в России с каждым годом уровень жизни населения небольшими темпами, но возрастает (Таблица 1). Это говорит о том, что уровень материального благополучия граждан России с каждым годом начинает приобретать степень улучшающегося социального самочувствия.

Таблица - Среднемесячная заработная плата в России 2009-2012 гг. [5]

	Год			
	2009	2010	2011	2012
Сумма заработной платы в месяц (руб.)	13 300	20383	24 310	26 489

По результатам одного из проведенных исследований [5] в нашей стране преобладают среднеобеспеченные слои населения – то есть те, кто вполне могут обеспечить себе повседневные покупки (продукты питания, одежду, обувь и т.д.), но затрудняются купить себе вещи длительного пользования. Доля этого слоя в 2010 г. составила 49,3 % [5]. Следующая по численности группа населения – «средний класс» (25,1 %). Данному слою населения хватает денежных средств как на покупку повседневных товаров, так и на приобретение вещей длительного пользования. И, довольно многочисленный слой населения в России – это «малообеспеченные» граждане (20,4 %).

Еще одной проблемой, связанной со способностью продукции удовлетворять человеческие потребности, является «высокая цена–низкое качество». Граждане среднего, среднеобеспеченного и обеспеченного классов, приобретая той или иной товар за высокую цену, зачастую сталкиваются с дефектом производства продукции. Так, например, анализ деятельности одного из представителей кондитерской отрасли – предприятия ОАО «Ламзурь» была выявлена такая проблема, как завышенная цена на некоторые виды продуктов, при достаточно низком качестве продукции. Чтобы устранить данную проблему, необходимо внедрять инновации в деятельность организации, устанавливать взаимовыгодные отношения с поставщиками на долгосрочную перспективу, что позволит снизить цену на продукцию, нанимать более квалифицированных сотрудников и снизить брак в производстве.

Третья, не менее важная проблема – это «высокая цена–высокое качество». Только обеспеченный слой общества может позволить себе приобрести такую продукцию. Примером может служить самая дорогая в России фабрика – ООО «Одинцовская кондитерская фабрика» выпускающая шоколадную продукцию под брэндом «А.Коркунов». Цена продукции данной фабрики соответствует качеству, однако является достаточно высокой для большинства покупателей. Сделать данную продукцию более доступной для потребителей можно за счёт совершенствования технологий, снижения издержек на производство товаров, а также экономии тепло- и электроэнергии, материалов и сырья, затрат на продвижение продукта на рынок.

2. Качество продукции. Среди важных проблем в существующей экономической ситуации значимое место занимает проблема качества продукции на предприятиях. Качество товара – это совокупность признаков товара, которая нацелена на удовлетворение потребностей потребителей и соответствие государственным стандартам [6]. Качество является основным показателем конкурентоспособности.

Причиной ухудшения качества продукции является закупка низкокачественного сырья и материалов или использование в производстве запрещенных веществ, так как из-за этого происходит ухудшение качества и увеличение брака в производстве. Исследование продукции украинской кондитерской корпорации «Рошен», проведенное Роспотребнадзором, выявило нарушение требований по качеству и безопасности продукции, а также системные нарушения действующего в стране законодательства о защите прав потребителей. Вследствие этого, Роспотребнадзор в нашей стране ввёл запрет на поставки продукции данной компании, так как состав конфет не соответствует принятым нормам, также были выявлены отклонения в качестве кондитерских изделий, наличие вредного для потребления вещества (бензопирена) в ряде конфет [7].

К сожалению, примеры усиленного отстаивания в качестве выпускаемой продукции постоянно преумножаются, это связано, прежде всего, с большим количеством конкурентов, которые выпускают аналогичный товар. Устранить проблему низкого качества продукции можно путем осуществления в рамках предприятия следующих мероприятий:

- создание экспериментальных образцов продукции;

- заготовка качественных материалов;
- внедрение системы бездефектного изготовления;
- выполнение государственных и международных стандартов;
- отказ от использования в производстве вредных для здоровья веществ.

3. Цена продукции. Цена – это определенное количество денег, за которое продавец согласен продавать единицу товара, а покупатель согласен купить за это количество денег этот товар [8].

При установлении соответствующих цен на ту или иную продукцию кондитерской отрасли, необходимо учитывать следующие факторы: совокупные издержки производства; затраты общественного труда; качество товара; функции и свойства товара; квалификация персонала; технологический уровень производства; налоговое законодательство страны; затраты, связанные с транспортировкой и хранением товара; затраты, связанные с арендой помещений для реализации товара; упаковка товара; известность фирмы; уровень сервисного и гарантийного обслуживания; маркетинговая деятельность фирмы; спрос и предложение на данную продукцию; торговая наценка фирмы.

Однако, встречаются довольно часто негативные последствия, такие как: ценообразование чрезмерно ориентировано на издержки; цены слабо приспособлены к изменению рыночной ситуации; цена используется без связи с другими элементами маркетинга; цены недостаточно структурируются по различным вариантам товара и сегментам рынка.

Примером служат кондитерские фабрики, такие как Московская кондитерская фабрика «Красный Октябрь» и «Кондитерская фабрика имени Н.К. Крупской». У Московской кондитерской фабрики «Красный Октябрь» в ассортименте присутствуют конфеты «Мишки в лесу» по цене 450 руб./кг, а у «Кондитерской фабрики имени Крупской» конфеты «Мишки на севере» с тем же составом, что и «Мишки в лесу», но по цене 785 руб./кг. [9]. «Кондитерская фабрика имени Крупской» в последнее десятилетие стала применять в своей деятельности новые технологии, вследствие чего возросла себестоимость продукции. Это и побудило компанию завысить цену на продукцию, чтобы возместить издержки на производство и получить как можно больше прибыли за счёт средств покупателей, обосновав это тем, что продукция данной фабрики достаточно высокого качества.

Устранение негативных проблем процесса ценообразования на товар призван обеспечить контроллинг, который ориентирован на систему маркетинга. Такой подход позволит сделать правильный выбор общего направления в ценообразовании, выработать стратегию определения цен на продукцию, укрепить рыночные позиции предприятия.

По нашему мнению, к основным проблемам, с которыми сталкиваются предприятия отрасли, следует отнести: ограниченные оборотные средства для приобретения сырья и материалов; ограниченные источники финансирования по техническому и технологическому перевооружению; наличие на внутреннем рынке значительных объемов импортной кондитерской продукции по низким ценам; наличие объективных экономических факторов, тормозящих развитие российского экспорта: действующие пошлины на сырье, которое не

произрастает и не производится в России (например, какао-бобы и т.д.) и на технологическое оборудование, которое не имеет российских аналогов; рост цен на основные виды сырья, энергоносители, рост транспортных расходов.

Таким образом, в современных экономических условиях внешняя среда меняется быстрыми темпами, поэтому производителям необходимо постоянно следить за конкурентоспособностью продукции и как можно быстрее реагировать на изменения запросов потребителей. Нами предлагаются следующие пути повышения конкурентоспособности товара: изменение состава продукции (более тщательнее подходить к выбору сырья и полуфабрикатов), внедрение новых методов контроля качества, установление соответствующих цен на производимый продукт, усовершенствование системы сбыта продукции, увеличение размера инвестиций в процессе совершенствования, налаживание взаимовыгодных отношений с поставщиками. Для поддержания конкурентоспособности кондитерской продукции в современных рыночных условиях необходимо также опираться на опыт зарубежных компаний.

Библиография

1. <http://zachaicom.com/index.php/katalog/default-layout/mishka-na-severe-detail>
2. <http://www.dissercat.com/content/strategicheskie-napravleniya-razvitiya-predpriyatii-konditerskoi-promyshlennosti-rossii>
3. <http://sfera.fm/articles/rossiiskii-rynok-konditerskikh-izdelii>
4. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
5. <http://www.lawinrussia.ru/node/28290>
6. Ассель, Г. Маркетинг: учебник. – М.: Юрист, 2007. - 807 с.
7. <http://timeua.info/290713/77872.html>
8. Ким, С.А. Маркетинг: учеб. пособие. – М.: Дашков и К, 2008. - 235 с.
9. <http://zachaicom.com/index.php/katalog/default-layout/mishka-na-severe-detail>

БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН В АСПЕКТЕ АЛЬТЕРНАТИВ РАЗВИТИЯ

Белоусова С.В.

к.э.н., доцент, вед.н.с.,

Отдел региональных экономических и социальных проблем
ФГБУН Иркутского научного центра СО РАН (г. Иркутск)
belousova-@mail.ru

В статье рассмотрен феномен Байкальского региона в аспекте современного вектора развития дальневосточных и восточносибирских территорий нашей страны, а также культурно-антропологической парадигмы территориального развития.

In article the phenomenon of the Baikal region is considered in aspect of a modern vector of development of Far East and East Siberian territories of our country, and also a cultural and anthropological paradigm of territorial development.

Собирательное понятие «Байкальский регион» появилось сравнительно недавно в связи с современными тенденциями усиления внимания к задачам природопользования и к экологическим проблемам. До этого общепринятыми в общественной лексике терминами были «Прибайкалье» (прилегающая к Байкалу часть Иркутской области) и «Забайкалье» (часть Республики Бурятия и Читинской области). Новое понятие должно было отражать более комплексный взгляд на регион с природопользовательской позиции, поскольку охватывает весь водосборный бассейн озера (включая бассейн р. Селенги на территории Монголии). Оно учитывает необходимость объединить усилия различных субъектов и административных районов в деле реализации различных мероприятий (экономических, организационных, технологических и природоохранных) по сохранению уникальной экосистемы Байкала. При этом озеро и его водосборный бассейн выступают системообразующим ядром региона.

С указанных позиций Байкальский регион охватывает территорию водосборного бассейна Байкала и включает в себя три субъекта Российской Федерации (Иркутскую и Читинскую области, Республику Бурятию), а также Монголию. Экосистема Байкала и природно-культурные ландшафты его бассейна имеют статус Участка Мирового Наследия, что доказывает уникальность природных свойств и своеобразие культурных традиций региона. Однако если с природоохранных позиций данный макрорегион находит теоретические и практические аргументы своего существования, с иных позиций тенденции объединения весьма условны. Так, после образования Министерства по развитию Дальнего Востока в мае 2012 года Республика Бурятия и Забайкальский край после их обращений перешла под юрисдикцию данного министерства. Основание этому служит мнение руководства регионов, что Забайкальский край и Республика Бурятия всегда рассматривались федеральными органами государственной власти как субъекты, больше тяготеющие в своем социально-

экономическом развитии к Дальневосточному региону, ввиду того, что они занимают важное геостратегическое положение на Востоке страны. Соответственно реализация управленческих функций нового министерства на территории забайкальских регионов позволит обеспечить ускорение движения по созданию на востоке страны базы для социально-экономического развития субъектов России, усилению политической и внешнеэкономической роли России в Азиатско-Тихоокеанском регионе и качественные, динамичные изменения в социально-экономической развитии Бурятии и Забайкальского края.

Такая дальневосточная тенденция коснулась и Иркутской области, которая наравне с забайкальскими регионами вошла в состав субъектов на территории которых реализуются программы и проекты, предусмотренные «Стратегией развития Дальнего востока и Байкальского региона до 2025 г.», для выполнения которой создана госкорпорация «Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона». Дальневосточная тенденция забайкальских регионов имеет и иные политические подтверждения в виде вхождения Бурятии и Забайкальского края в состав межрегиональной ассоциации экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации «Дальний Восток и Забайкалье», в состав Парламентской Ассоциации «Дальний Восток и Забайкалье» и др.

Наряду с этими видимыми интеграционными тенденциями формирование действенных процессов в области взаимодействия регионов в рамках Байкальского региона значительно меньше. Основным результатом является пока широкие обсуждения возможностей и перспектив такого взаимодействия, где руководители регионов ответственно отмечают необходимость объединения усилий регионов в развитии энергетической, транспортной и туристической инфраструктур [1]. Формат такого объединения неопределен и способы взаимодействия не урегулированы, поэтому возможности и проблемы нового взаимодействия остаются лишь слабыми пожеланиями или в лучшем случае потенциальными вариантами территориальной структуры управления для вышестоящего уровня власти.

Работа же дальневосточного вектора развития уже имеет определенные контуры, изложенные президентом РФ В.В. Путин [2], в соответствии с которыми до 1 июля 2014 года будет определена сеть территорий опережающего развития в регионах Восточной Сибири и Дальнего Востока с особыми условиями организации несырьевых производств, ориентированных, в том числе, и на экспорт. Отраслевые векторы имеют весьма широкий и новаторский спектр, включая космос, биотехнологии, робототехника, дизайн, инжиниринг, океанология и использование морских ресурсов. Целью данного движения, по мнению президента, должен стать рост динамики развития восточных территорий, расширение их экономических возможностей и создание инструментов для проведения активной внешней политики. Однако указанные цели и способы их решения практически не содержат гуманитарных и социально ориентированных контуров.

Между тем Байкал, являясь связующим звеном регионов по природоохранным и рекреационным позициям, действительно может стать площадкой качественно новой социальной парадигмы территориального развития. В осно-

ву этого развития должна быть положена система социального управления на основе целостного рассмотрения объекта. Последним является территориальное сообщество комфортного проживания человека, под которым понимается не «человеческий материал» или «трудовой ресурс», а носитель «человеческого капитала», определяющего возможности развития территории.

Основу человеческого капитала составляют формы и механизмы самореализации человека, которая мыслится не в «отдельном автономном пространстве самоосуществления», а по сопричастности к процессам восстановления и развития культурного, социального и экономического потенциала территории, что соответствует культурно-антропологической парадигме О.И. Генисаретского [3]. Ученым был предложен, в том числе, набор культурных атрибутов жизнедеятельности человека, которые являются важнейшими факторами системного развития, включая «ценностной самообраз»; «самоопределение»; «проектная компетентность»; «организационно-управленческая компетентность»; «индивидуальный образовательный проект» и др. Возможности реализации такой парадигмы развития в отношении рассмотрения Байкальского региона вызвано достаточно самобытной, уникальной и достаточно активно развивающейся культурно-антропологической общественной средой байкальских регионов. Именно внутренние социальные возможности и перспективы должны служить целевой установкой развития комплекса территорий, позволяющего выравнивать их базовые условия наряду с поиском уникальных, специфических социальных точек роста. Данная точка зрения активно подкрепляется исследованиями институционалистов [4], которые доказали, что развитие включает в себя не только экономическую подсистему, но и широкий спектр неэкономических переменных, включая формальные и неформальные институты, культуру и всю систему ценностей, без которой полноценное развитие невозможно.

Библиография

1. Доклад губернатора Иркутской области Сергей Ероценко на первом форуме «Байкальский диалог», состоявшемся в Улан-Удэ в сентябре 2012.
2. Президент РФ В. В. Путин: подъем Сибири и Дальнего Востока – национальный приоритет на весь XXI век / ИТАР-ТАСС от 12.12.2013 <http://fondvostok.ru>
3. Генисаретский, О. Культурно-антропологическая перспектива // Иное. Хрестоматия нового российского самосознания. Россия как субъект. - М.: Аргус, 1995. - С. 3-40.
4. Фуруботн, Э. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Фуруботн, Р. Рихтер; пер. с англ.; под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. - СПб.: СПбГУ, 2005. - 702 с.

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СРЕДЕ ИМИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Брикач Г.Е.

д.э.н., профессор,

зав. кафедрой информационных технологий и систем, ФГБОУ ВПО
«Нижегородская государственная сельскохозяйственная академия»

(г. Нижний Новгород)

brikach@mail.ru

В работе представлена методическая часть создания имитационной модели совершенной конкуренции

The paper presents the methodological part of creating a simulation model of perfect competition

Имитационная модель совершенной конкуренции реализована в программной среде Excel и апробирована на типичном сельскохозяйственном предприятии Нижегородской области, занимающим производством молока. Исходные данные для моделирования получены из производственных отчетов деятельности этого предприятия, из которых были отобраны данные по объемам производства молока, выручки от его продаж и затратам на его производство за 2008 – 2012 годы (табл. 1).

Таблица 1 - Исходные данные для имитационной модели

Показатели	Ед. изм.	2008	2009	2010	2011	2012	Коэфф. нормализации
Объем пр-ва молока	т/год	960	1217,4	1029	905,1	957,3	
Затраты Z_t	тыс.руб	1501	2041	2029	2231	2987	2,13
Выручка R_t	тыс.руб	2326,0	2855,0	2772,0	3078,0	3647,0	2,90

Исходные данные таблицы 1 были скорректированы с помощью специальных статистических приемов, пройдя, таким образом, так называемую процедуру нормализации. Этап нормализации был первым шагом в процессе создания модели (табл. 2).

Таблица 2 - Нормализованные данные продаж и затрат

Объем пр-ва молока, т год	Затраты, тыс .руб	Продажи, тыс. руб
960	2043,4	2779,9
1217,4	2591,3	3525,3
1029	2190,2	2979,7
905,1	1926,5	2620,9
957,3	2037,6	2772,1

На основании нормализованных данных таблицы 2 в программной оболочке Excel в блоке «Затраты-Выпуск» модели с помощью трендового анализа строились графические зависимости и находились корреляционные уравнения

связи между объемами производства (X-фактор), затратами (У1-фактор) и выручкой (У2-фактор) (рис. 1).

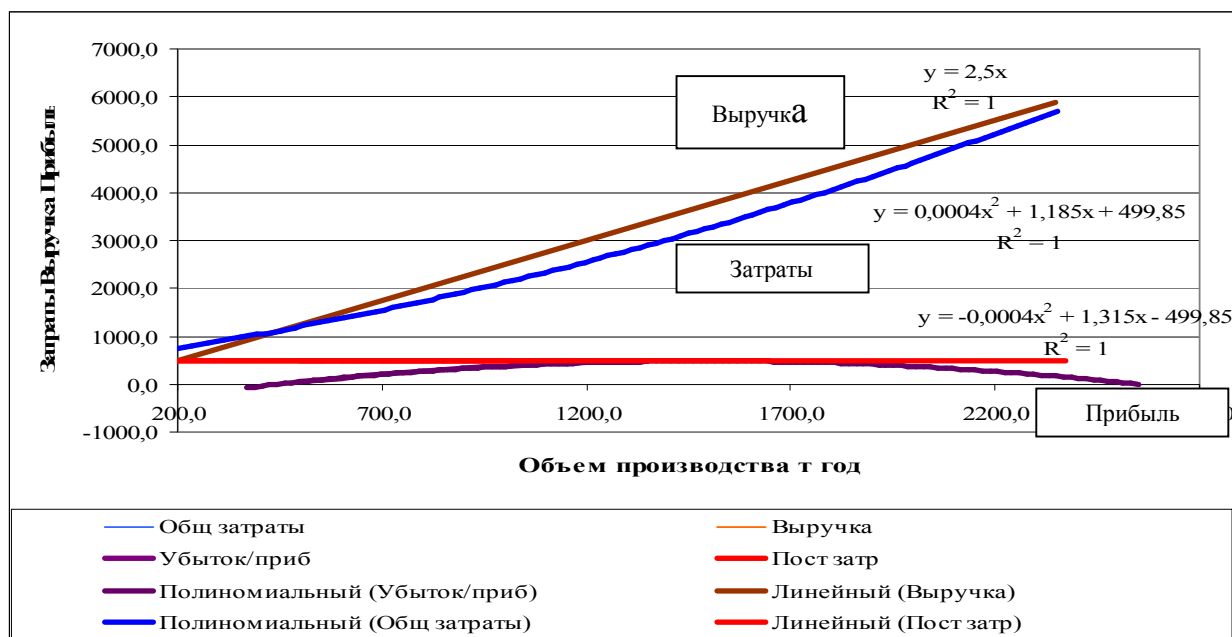


Рисунок 1 - Графическая зависимость затрат, выручки от продаж и прибыли от объемов производства молока

Далее табулируя уравнения связи рис. 1, были получены выходные данные блока «Затраты-Выпуск» модели, а также производственные функции затрат, выручки и прибыли. Полученные выходные данные имитационной модели и коэффициенты ее производственных функций, служили основой для получения количественных оценок эффективности производства сельскохозяйственной продукции (в данном случае молока, а возможно зерна, картофеля, мяса и других видов продукции), реализуя такие методы анализа, как прогнозирование, операционный (маржинальный) и инвестиционный анализы, рисков, индикативного планирования.

Прогнозирование можно осуществлять по табулированным значениям таблицы 3, строки которой можно считать, как разные сценарные ситуации производственной деятельности предприятия. Например, можно определить перспективную производственно-коммерческую стратегию данного предприятия относительно среды совершенной конкуренцией. Используя данные таблицы 3, можно найти значения равновесной точки между предельными и средними затратами ($ATC=MC=MR$). Для данного хозяйства таким объемом производства оказалось значение 1050 т ($ATC=MC=2,11$ тыс. руб т). Это так называемая точка Парето эффективности затрат, т.е. при таком объеме производства предприятие оптимально использует производственные ресурсы. На основании данных в таблице 3 можно заниматься вопросами, как оптимистического прогнозирования (диапазон объема производства молока от 1050,0 т год до 1400,0 т год), так пессимистического (с 500,0 т год до 1050,0 т год). Выбор оптимистической или пессимистической стратегии определяется содержанием и возможностями менеджмента хозяйства. Большая оптимистичность или пессимистич-

ность прогноза на уровне модели задается величиной коэффициентов производственных функций.

Таблица 3 - Выходные данные блока «Затраты-Выпуск» имитационной модели

Объем производства т/год	АТС тыс. руб/т	МС тыс.руб/т	Общ затраты тыс.руб	Выручка тыс.руб	Убыток/приб тыс.руб	Пост затр тыс.руб
500,0	2,40	1,62	1202,2	1250,0	47,8	500,0
550,0	2,34	1,67	1284,5	1375,0	90,5	500,0
600,0	2,28	1,71	1369,0	1500,0	131,0	500,0
650,0	2,24	1,76	1455,7	1625,0	169,3	500,0
700,0	2,21	1,80	1544,6	1750,0	205,4	500,0
750,0	2,18	1,84	1635,7	1875,0	239,3	500,0
800,0	2,16	1,89	1729,0	2000,0	271,0	500,0
850,0	2,15	1,93	1824,5	2125,0	300,5	500,0
900,0	2,14	1,98	1922,2	2250,0	327,8	500,0
950,0	2,13	2,02	2022,0	2375,0	353,0	500,0
1000,0	2,12	2,06	2124,1	2500,0	375,9	500,0
1050,0	2,12	2,11	2228,4	2625,0	396,6	500,0
1100,0	2,12	2,15	2334,9	2750,0	415,1	500,0
1150,0	2,12	2,20	2443,5	2875,0	431,5	500,0
1200,0	2,13	2,24	2554,4	3000,0	445,6	500,0
1250,0	2,13	2,28	2667,5	3125,0	457,5	500,0
1300,0	2,14	2,33	2782,7	3250,0	467,3	500,0
1350,0	2,15	2,37	2900,2	3375,0	474,8	500,0
1400,0	2,16	2,41	3019,8	3500,0	480,2	500,0

Библиография

1.Брикач, Г.Е. Метод выделения параметров совершенной конкуренции из данных «Затраты-Выпуск» предприятия АПК / Г.Е. Брикач, Е.Н Ширяев, А.В. Новоторов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2008. - № 1. - С. 50-52

2.Брикач, Г.Е. Имитационное моделирование в среде системы индикативного планирования / Г.Е. Брикач, Е.Г. Галанина, Б.В. Корнюшкин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2007. - № 11.- С. 25-27

3.Брикач, Г.Е. Метод операционного анализа в среде имитационной модели совершенной конкуренции / Г.Е. Брикач, А.И. Воронин, А.А. Строков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2008. - № 2. - С. 21-23

4.Dr. George Brikach, Dr. Andrew Novotorov, Dr. John Greathouse. New Model of Forecasting Commodity Prices for Farmers. - Insights to f Changing World Journal. June, 2008.

5.Novotorov, A.V. and Brikach, G.E. Forecasting Profit: Optimization of Production Cost at Fort Hays State University. My Net Research – Empowering Collaboration. - 2009

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Булатова А.И.

к.с.н., доцент,

Балаян Т.Ю.

студент,

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет» (г. Уфа)

tusajuce@mail.ru

В статье рассмотрены роль и значение достоверности информационной базы в выборе управленческих решений, современные подходы к применению информации в качестве необходимого условия повышения эффективности управления предприятием.

The article discusses the role and importance of reliability in the selection of the information base management decisions, modern approaches to the use of information as a prerequisite for improving the management of the enterprise.

В условиях сегодняшнего уровня мирового социально-экономического развития, важнейшей сферой стало информационное обеспечение управленческого процесса, который заключается в сборе и переработке информации, нужной для принятия правильных управленческих решений.

Управляющий орган ставит обычно перед собой такие задачи, как: получение информации, ее переработка, генерирование и передача новой информации в качестве управляющего воздействия. Такое воздействие, как правило, осуществляется как в оперативном, так и в стратегическом аспектах и базируется на ранее полученной информации, от достоверности и полноты которой во многом зависит успешность решения большинства задач управления. Стоит отметить, что любое принимаемое решение требует обработки большого количества информации; компетентность самого руководителя зависит, в основном, не от прошлого опыта, а от владения им информацией о стремительно меняющейся ситуации и умения им ею воспользоваться [1].

Это важно знать и осознавать будущим руководителям. Для меня, как для будущего менеджера, информационные ресурсы играют очень важную роль, т.к. сегодня наблюдается острая нужда уверенно чувствовать себя на ногах в обществе, в котором значение информации для всех областей общественной жизни всегда увеличивается. Не стоит сомневаться в том, что добиться успехов в таком обществе можно лишь при умении четко ориентироваться в большом потоке информации и при умении правильно воспользоваться подобной информацией. Исходя из этого, данная тема мне кажется очень актуальной, современной и интересной для рассмотрения в статье.

Современную стадию развития бизнеса с полной уверенностью можно назвать эрой информации. Применение информационных систем и технологий в условиях стремительного развития рыночных отношений можно назвать од-

ним из важнейших элементов эффективного менеджмента. Компании чаще пользуются современными информационными системами и технологиями для того чтобы совершать мониторинг за возрастающими внешними и внутренними потоками данных, использовать их для таких действий, как: анализ, прогнозирование и принятие решений управления. В менеджменте известно одно эффективное правило: «рецепт для эффективного решения: 90 % информации плюс 10 % вдохновения». Тем не менее, одни информационные системы и информационные технологии не могут являться доминантным ключом в достижении корпоративных целей. Именно те компании, которые четко и правильно выявили корпоративную и конкурентную стратегию, могут добиться хорошего результата [1].

В последнее время в управленческой литературе уделено много внимания анализу разнообразных аспектов появления маркетинговых информационных систем. Тем не менее, значительная сложность и значимость решаемой проблемы требуют решения и многих других вопросов. На сегодняшний день не разработана теоретическая база роли информационных систем в менеджменте, необходимость внедрения информационных систем на практике. Следует отметить, что понятие информационной системы широкое и используется на всех уровнях принятия решений [2].

Важно и то, что менеджеры нередко принимают управленческие решения в условиях неопределенности и риска не только по причине непродуманной законодательной базы, но и по причине нехватки информации и отсутствия системы информационной поддержки решений управления.

Другой актуальной проблемой является невысокое качество управленческой документации, которая редко содержит необходимую информацию в удобной для прочтения форме. Минус так же и в том, что данные отчетов плохо централизованы, перезагружены излишними данными, а это отнимает много времени у менеджера, т.к. не вся информация необходима для целей управления [2].

В России, невзирая на огромные затраты, которые связаны с введением информационных систем, владельцы больших и средних предприятий осознают необходимость и немалую важность перехода на иной уровень управления предприятием. Невзирая на большое количество неудачных попыток введения информационных систем, большинство компаний по всему миру не на шутку задумываются о формировании системы для улучшения своей работы. Нужно отметить, что это очень оправдано, так как при эффективном и разумном подходе к введению информационных систем, можно сформировать мощный инструмент для наиболее эффективного управления бизнесом [3].

Решение перечисленных мною проблем возможно только путем:

- 1) автоматизации информационных систем (поддержка автоматизированной информационной системы управления состоит в необходимости регулярной модернизации системы с целью более полного удовлетворения нужд в информации принятой системы управления предприятием);

- 2) поддержки программного обеспечения, автоматизирующего информационную систему (необходимо постоянно обучать новых сотрудников –

пользователей ПО, регулярно модернизировать ПО с целью более полного удовлетворения нужд принятой системы управления);

3) постоянного управления и контроля менеджеров на предприятии (нужно своевременно выявлять потребности в информации на каждом уровне и в каждом подразделении, постоянно изучать документацию и создавать организованную систему управления полученными данными);

4) регулирования информационных потоков (руководители на всех уровнях организации должны представлять потребности в информации своих начальников, коллег и подчиненных).

Подводя итог, хочу отметить, что главной причиной неудач проектов по введению современных информационных систем управления является незаинтересованность, отсутствие мотивации к выполнению ряда новых процедур со стороны как простых исполнителей, так и со стороны руководителей самого высокого уровня. Именно они, сотрудники, несмотря на должности, являются участниками процесса под названием «управление бизнесом». Актуальная проблема отечественных предпринимательских структур заключается в отсутствии «корпоративной культуры управления в информационной системе». Эту задачу нельзя изменить без целенаправленной и планомерной работы по повышению качества управления бизнесом.

Библиография

1. Трофимова, В.В. Информационные системы и технологии в экономике и управлении. – М.: Юрайт, 2013. - 542 с.

2. Титоренко, Г.А. Информационные системы и технологии управления. – М.: Юнити - Дана, 2012. - 591 с.

3. Чекмарев, Ю.В. Надёжность информационных систем. – М.: ДМК Пресс, 2012. - 62 с.

СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

Булатова А.И.

к.с.н., доцент,

Тансыккужин Т.Р.

студент,

ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный университет» (г. Уфа)

tans2020@gmail.com

Россия по объему ВВП входит в первую десятку среди всех стран, однако по такому ключевому показателю как производительность труда, отстает от развитых стран в 2-3 раза. Именно поэтому повышение производительности труда, эффективности работы персонала, и ее стимулирование – являются наиболее актуальными проблемами сегодняшнего дня.

Russia in terms of GDP is among the top ten among all countries, but on such a key indicator of labor productivity lags behind developed countries at 2-3. That is why the increase in labor productivity, staff performance, and its promotion - are the most pressing problems of today.

Россия по объему ВВП входит в первую десятку среди всех стран, однако по такому ключевому показателю как производительность труда, отстает от развитых стран в 2-3 раза. Именно поэтому повышение производительности труда, эффективности работы персонала, и ее стимулирование – являются наиболее актуальными проблемами сегодняшнего дня.

Мотивация, как стратегия преодоления кризиса труда, основана на долгосрочном воздействии на работника в целях изменения по заданным параметрам структуры ценностных ориентаций и интересов работника, формирования соответствующего мотивационного ядра и развития на этой основе трудового потенциала. Такое воздействие в отличие от стимулирования называют мотивирование [1].

Главной задачей, которая стоит перед российскими руководителями, это повышение эффективности работы, основанная не только на материальном вознаграждении. Самыми известными методами управления являются – принуждение, убеждение, поощрение и стимулирование. Охарактеризуем каждый метод.

Наиболее популярным методом управления, который взят на вооружение руководителями многих стран, является метод стимулирования.

В России в настоящее время на многих предприятиях переоцениваются формы и методы управления, вновь проявляется повышенный интерес управляющих к повышению эффективности производства. Изучив всю практику менеджмента, можно сказать, что успешнее всего применяются методы позитивного воздействия.

Все эти методы во многом похожи, так как используются меры стимулирования, такие как благодарность, премии, и другие виды вознаграждений. Но

стимулирование, в отличие от метода поощрения, отличается тем, что при поощрении награждающий сам решает, как отблагодарить подчиненного, в то время как при стимулировании всё это оговаривается заранее и при отказе от выплаты, он может обратиться в суд.

Существует два основных типа стимулирования: материальное и нематериальное. К материальному стимулированию можно отнести заработную плату, премии и всевозможные бонусы. Всё остальное можно отнести к нематериальным стимулам, даже социальные льготы, хотя он не является для предприятия бесплатным, потому как подчиненные не получают деньги прямо на руки. Также к затратным нематериальным стимулам относят любые корпоративные мероприятия, но в основном сюда относят устную похвалу подчинённого в присутствии его коллег, награждение отличительными знаками, грамотами.

Долгое время считалось, что материальное вознаграждение является самым эффективным способом стимулирования. Поменялось восприятие у работников, например если ранее повышение заработной платы считалось наградой за продуктивность труда, за какие либо достижения, то сейчас если нет повышения или оно незначительно, это уже воспринимается как наказание. Материальные награды теряют ценность как инструмент управления.

В России еще есть компании, не применяющие методы нематериальной стимуляции, и при этом являющиеся успешными, но это применительно лишь в том случае, когда организация выпускает продукцию, которая пользуется повышенным спросом. Но при возникновении жесткой конкуренции, организациям, которые отказываются от нематериального стимулирования, не выжить.

Российским предприятиям присуща черта отсутствия современной системы мотивации высокоэффективного труда в сравнении с другими странами. Большинство подчиненных не проявляют инициативу в своей работе, не стремятся брать на себя ответственность за принимаемые решения, нет чувства единения с организацией, вовлеченности, что очень сильно сказывается на производительности труда.

Деньги, безусловно, являются мощным стимулом к труду. Однако следует иметь в виду, что люди сильно различаются по своему отношению к деньгам, по своей восприимчивости к этому виду стимулов. Кроме того, самой большой проблемой в отношении денежных поощрений является то, что денежная мотивация по своей природе является ненасыщаемой, и человек быстро привыкает к новому, более высокому уровню оплаты.

В распоряжении руководства есть достаточно широкий спектр средств нематериального стимулирования. Практика морального стимулирования не нова для нашей страны. В условиях социалистической экономики она имела достаточно широкое распространение. Доски почета, аллеи трудовой славы, переходящие вымпелы победителям социалистического соревнования, организация туристических поездок для лучших работников или лучших трудовых коллективов, выпуск специальных значков для ветеранов труда, вручение почетных грамот, чествования лучших работников, статьи в многотиражках и многое другое – это была нормальная, принятая повсеместно практика.

Сейчас многим организациям следует вернуться к хорошо знакомым, но подзабытым методам морального стимулирования, понимая, что, с одной стороны, не все измеряется деньгами, а с другой – ограниченностью финансовых возможностей [2].

Идеальная ситуация – когда работник сам хочет – сам делает, и тогда его не надо мотивировать. Это называется самомотивация. Управленческие затраты при этом сводятся к минимуму. Стандартная мотивация – это представление о том, что чем больше благ получает от нас работник (и прежде всего денежных и материальных), тем выше его мотивация к труду. Опыт показывает, что такой закономерности не существует [3].

Разработка новой системы стимулирования с ориентацией на нематериальное поощрение, на повышение вовлеченности сотрудников – вот основные задачи направления развития управления компаниями.

Основное преимущество, которое достигается при помощи нематериального стимулирования, это повышение лояльности сотрудников, и зарождение заинтересованности в компании, что очень важно для успешного функционирования. Индивидуальный подход, учет интересов и потребностей каждого сотрудника позволят руководителям повысить эффективность компании без крупных финансовых затрат, и кроме того, привлечь и удержать высококвалифицированных специалистов.

Библиография

1. Виханский, О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов. - М.: Высш. школа, 2011 - 190 с.
2. Комарова, Н. Мотивация труда и повышение эффективности работы // Человек и труд. – 2009. - № 10. – С. 11
3. Моргунов, Е.Б. Управление персоналом. – М.: Бизнес-школа; Интел-синтез, 2007. – 264 с.

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Васильев В.П.

к.э.н., проект-менеджер,
ООО «БИРС Арматура» (г. Чебоксары)

Рассмотрены вопросы совершенствования инвестиционной деятельности с использованием системного подхода и современных методов при выборе проекта.

The Considered questions of the improvement by investment activity with use the system approach and modern methods at choice of the project

В настоящее время в российской экономике очень актуальна проблема эффективного управления инвестиционной деятельностью.

Одной из главных причин этого является достижение морального и физического износа основных фондов до 60 %, а также в связи с тем, что сегодня формируется воспроизводственная система нового, шестого технологического уклада на базе нанотехнологий, геномной и клеточной инженерии, становление и рост которого будет определять глобальное экономическое развитие, ближайшие два-три десятилетия [4].

Важную роль в преодолении такой технологической отсталости российской промышленности и в её обновлении на современной технологической основе должны сыграть интегрированные корпоративные структуры (ФПГ, холдинги, ассоциации), которые представляют собой группы юридических лиц или хозяйственных самостоятельных предприятий (организации), ведущих совместную деятельность на основе консолидации активов или договорных (контрактных) отношений и имеющих координирующий её центр [1].

Главное с чего должна начинаться инвестиционная деятельность – это стратегическое планирование. На основе его необходимо определиться со стратегическим продуктом, разработка и осуществление которого должна быть обеспечено всеми необходимыми ресурсами.

Следует выделить шесть этапов в инвестиционной деятельности корпорации (фирмы):

1. Разработка идеи;
2. ТЭО;
3. Формирование инвестиционной программы с обеспечением финансами и материальными ресурсами;
4. Кадровое обеспечение;
5. Расчет эффективности инвестиционной деятельности;
6. Внесение корректив в процесс инвестиционной деятельности для достижения планированных показателей (контроллинг).

Выбор критерия оценки инвестиционного проекта может быть произведен в три этапа [5]:

1. Включает оценку ожидаемых позитивных результатов осуществления проекта. Такими результатами могут быть денежные потоки, которые мы предлагаем получить в будущем;

2. Состоит в определении нормативных результатов проекта, т.е. таких, на которые можно рассчитывать от инвестиций с конкретным уровнем систематического риска;

3. Это техника сопоставления нормативных и позитивных результатов и показателей, которые используются для таких сопоставлений.

Показатели сопоставления нормативных и позитивных результатов называются критериями оценки инвестиций.

Критерии можно подразделить на «простые» и «сложные».

К простым методам обоснования относятся следующие:

- Сравнение затрат в расчете на одну натуральную единицу результирующего показателя;

- Сравнение годовой прибыли – метод, применяемый в том случае, если проект предусматривает выпуск различных продуктов;

- Расчет простой нормы рентабельности. Простая норма рентабельности – это отношение среднегодовой прибыли к инвестициям;

- Метод амортизации или сравнение простого срока окупаемости.

Во внутрифирменном инвестиционном менеджменте отмечаются две ситуации альтернативного выбора [2]; предварительная, подготовительная, не жестко связанная с учетом финансовых ограничений операционная предусматривающая обязательный учет таких ограничений.

Подготовительная ситуация характерна для начального отбора к финансированию при ранжировании проектов, направленных на достижение одной и той же цели, со сравнением объектов аналогичного функционального назначения.

Операционная возможна при текущем отборе проектов в инвестиционную программу в единственном проявлении.

При выборе проекта могут быть использованы следующие методы:

1. Метод квалиметрии или анализ иерархии

2. Сверка частных критериальных показателей при помощи D – функции желательности/полезности Е.К. Харрингтона – Е.Н. Менчера [6];

3. Генеральной определительной таблицы (ГОТ) В.Г. Гмошинского;

4. Кривая инвестиционных возможностей предприятия (КИВП, график Хиршлейфера) [7].

Надо отметить также, что процесс принятия управленческих решений и риск решений при инвестиционной деятельности включает в себя следующие этапы [3]:

- Анализ вариантов;

- Оценка достижений и потерь по каждому варианту;

- Оценка фактических результатов осуществляемых решений.

При принятии решения важным критерием является результирующий экономический эффект, который определяется инструментами экономического анализа, что в свою очередь использует системный анализ.

Системный подход (listofreferences) предполагает всесторонний учет специфических характеристик соответствующего объекта, определяющих его структуру, а, следовательно, и организацию. Каждая система имеет свои присущие ей особенности, свою реакцию на управление, свои формы отклонения от программы, свою способность реагировать на различные рода воздействия [3].

Системный подход при управлении инвестициями состоит из следующих элементов (рис.).

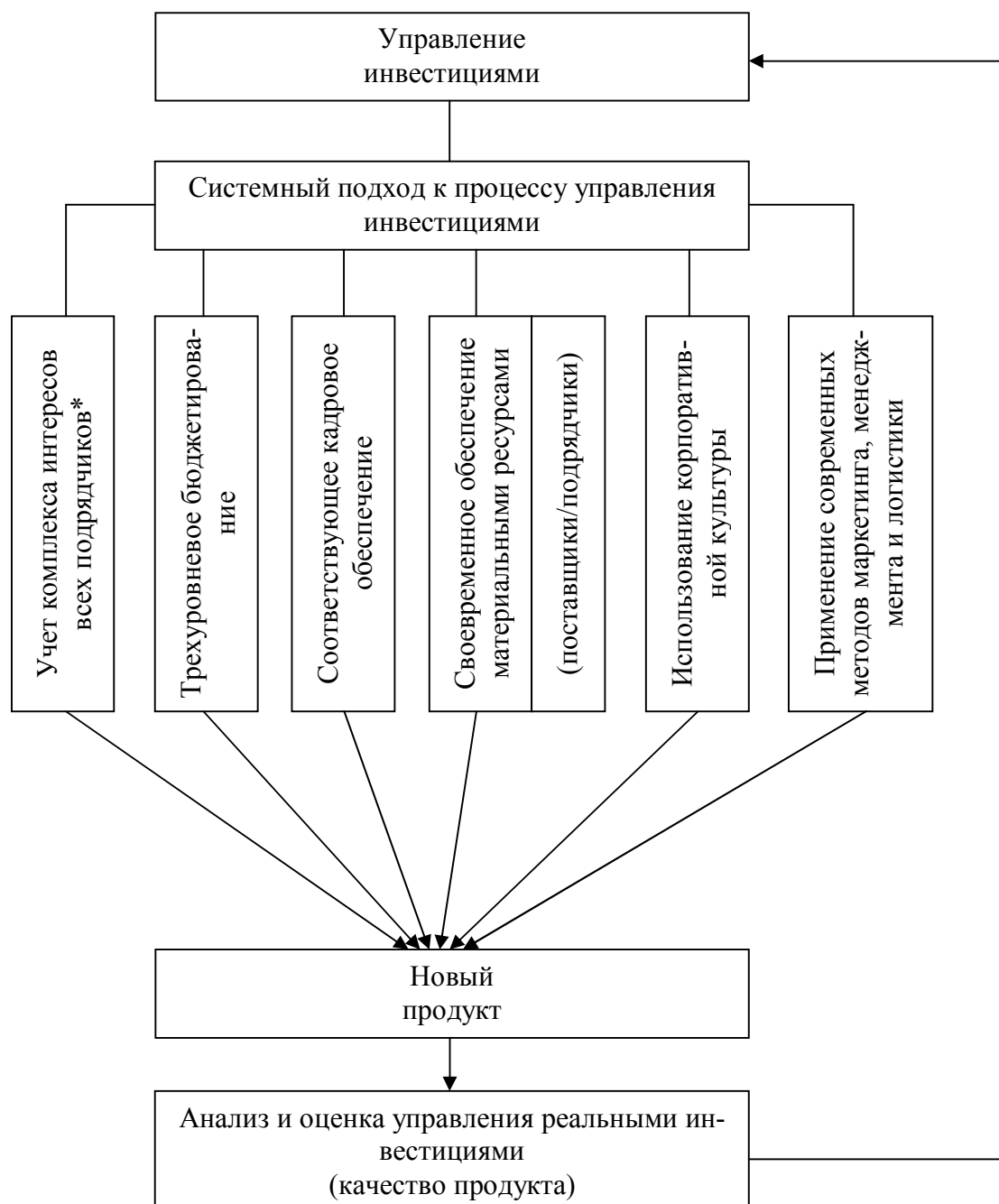


Рисунок - Системный подход при управлении инвестициями

Для эффективного управления инвестициями необходимо составлять бюджет инвестиционного проекта, который должен состоять из денежных потоков, связанных с реализацией инвестиционного проекта.

Все денежные потоки должны быть сгруппированы по трем взаимосвязанным функциональным сферам [1]: операционной, инвестиционной и финансовой. По каждому из направлений выделяется притоки и оттоки денежных средств, а также положительные или отрицательные сальдо. Последнее недопустимо, так как программа не может быть реализована.

Для мониторинга инвестиционного проекта следует использовать такие показатели как:

- Чистый дисконтированный доход инвестора;
- Внутренняя норма доходности;
- Срок окупаемости;
- Индекс рентабельности.

Эти показатели рассчитываются по состоянию на время проведения прединвестиционных исследований.

Библиография

1. Касатов, А.Д. Управление инвестиционной деятельностью в интегрированных корпоративных структурах: теория, методология, практика // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2007. - № 12 (38).

2. Кожухар, В. Проблемы управления инвестиционными проектами // Экономист. - 2008. - № 2.

3. Фирсова, И.А. Системный подход к процессу управления реальными инвестициями /, И.А. Фирсова, Ю.И. Фирсов // Вестник Самарского государственного экономического университета. - 2008. - № 6 (44).

4. Глазьев, С.Ю. О стратегии развития российской экономики. – М.: ЦЭМИ РАН, 2001.

5. Лимитовский, М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. – М.: Юрайт, 2011.

6. Пичкалев, А.В. Обобщенная функция желательности Харрингтона для сравнительного анализа технических средств. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: // isercit.org/journal//archive/01/pape

7. Дж. Хиршлейфер. К теории оптимальных инвестиционных решений. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: economics.ru

ФУНКЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Васильев Е.Б.

к.э.н., президент Фонда поддержки кабельной
промышленности (г. Москва)

Блохинцева О.Н.

к.э.н., зам. директора по учебной работе,
Чувашский филиал АНО ВПО

Московского гуманитарно-экономического института (г. Чебоксары)
bon906090@yandex.ru

В статье рассмотрены место и роль интеллектуального капитала в инновационной экономике, определены взаимосвязи ключевых элементов интеллектуального капитала в инновационной системе, выделены основные функции интеллектуального капитала.

The article examines the place and role of intellectual capital in the innovation economy, the relationship defined the key elements of intellectual capital in the innovation system, and the main function of intellectual capital.

Инновационное развитие современной социально-экономической системы предполагает наличие и эффективное использование ключевого фактора экономического роста – интеллектуального капитала. Важной особенностью инновационной экономики является возрастание роли и значения интеллектуального капитала каждого человека как составляющей его интеллектуальных способностей, накопленных знаний, навыков. Именно интеллектуальный капитал человека инновационного типа способствует созданию новых знаний, наукоемкой продукции во всех сферах и отраслях экономики.

На протяжении продолжительного периода ведутся дискуссии о понимании экономической природы «интеллектуального капитала». В работах Э. Брукинга, Э. Тофлера, Д. Гилбрейта, М. Кастельса, В. Л. Иноземцева, А.Н. Козырева, Б.Б. Леонтьева и др. исследованы теоретико-методологические основы интеллектуального капитала в масштабе макроэкономики. Развитие интеллектуального капитала в современном понимании исследовано И.Ю. Просвириной, Е.Н. Селезевым, Г.А. Селезевым и др.

В общем виде, под данной экономической категорией можно определить совокупность человеческого капитала (знания, навыки, потенциальные возможности человека и пр.) и структурного капитала (информационные ресурсы, патенты, изобретения и пр.).

Важно отметить, что по сравнению с другими формами капитала интеллектуальному капиталу характерна более высокая степень развития, так как, проявляя основные свойства, интеллектуальный капитал одновременно имеет собственное содержание, определяемое его функциональной спецификой. К примеру, это - формирование креативного типа мышления субъектов иннова-

ционной экономики, создание в данной системе капитала интеллектуального центра (включающего всю совокупность факторов производства, распределения, обмена, потребления) и др.

На рис. отражено взаимодействие ключевых элементов инновационной системы на основе накопленного интеллектуального капитала экономической системы.

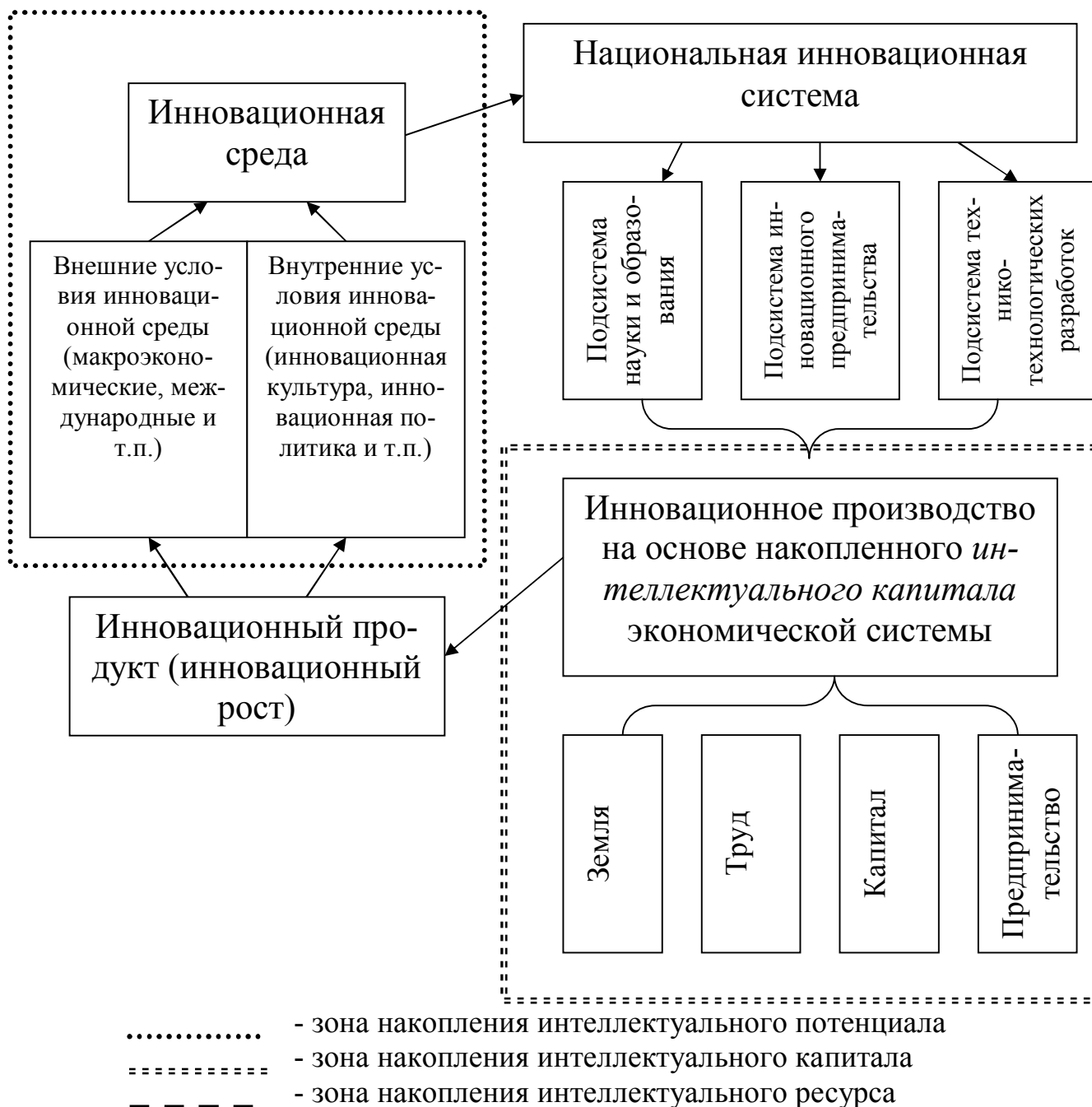


Рисунок - Взаимосвязь ключевых элементов инновационной системы на основе накопленного интеллектуального капитала

Особенность инновационного производства на основе накопленного интеллектуального капитала заключается в том, что именно такого содержания производственный процесс является интеллектуально-творческим процессом преобразования накопленных знаний в новый инновационный продукт. Накоп-

ление интеллектуального капитала происходит поэтапно в сложном процессе преобразования. Можно предположить, что в начале происходит накопление интеллектуального потенциала экономической системы, в последствии при определенных сложившихся условиях потенциал принимает форму ресурса и используется в национальной инновационной системе. Впоследствии при функционировании инновационных подсистем (науки и образования, инновационного предпринимательства, технико-технологических разработок) процесс завершается накоплением интеллектуального капитала системы. В работе [1] подчеркивается, что интеллектуальный капитал обладает таким важным общим признаком как всеобщность, интернациональность. Поэтому, будучи сформирован в одних национальных социально-экономических системах, он может стать фактором инновационного развития других.

Интеллектуальный капитал - особый фактор производства, иницирующий новые траектории развития, новое качество экономического роста, новую структуру собственности, новую структуру экономики; а также это элемент, способствующий формированию инновационного сотрудничества государства и бизнеса, новой социальной структуры, всеобщего и непрерывного инновационного образования.

Исходя из вышеперечисленного можно выделить такие функции интеллектуального капитала в развитии инновационной экономики, как:

Воспроизводственная функция – качественно новое обновление знаний (интеллектуального ресурса) в целях достижения эффективности всей системы. Инновационная система построена на основе новых знаний, создании инновационного продукта, таким образом, новое благо всегда будет характеризоваться уникальностью. А уникальность станет толчком к созданию чего-то нового.

Интеграционная функция – интеллектуальный капитал, развиваясь на основе прочих форм капитала соединяет в себе основные и частные свойства.

Стратегическая функция – интеллектуальный капитал является устойчивым и долгосрочным фактором инновационного роста.

Производственная функция – характеризуется тем, что происходит трансформация накопленных знаний в инновации. С. Алберт и К. Бредли, к примеру, называют интеллектуальный капитал «процессом превращения знаний и неосязаемых активов в полезные ресурсы, которые дают конкурентные преимущества индивидуумам, фирмам и нациям» [2].

Экономическая функция – создание сверхприбыли на основе временной монополии владельца нового знания. В научной литературе предложено выделение трех стадий превращения интеллектуального капитала хозяйствующего субъекта [3]. Одна из основных этих функций интеллектуального капитала, по мнению Леонтьева [4], «существенно ускорять прирост массы прибыли за счет формирования и реализации необходимых предприятию систем знаний, вещей и отношений, которые, в свою очередь, обеспечивают его высокоэффективную хозяйственную деятельность». В процессе производства новой добавленной стоимости трудом как реализованным в производстве человеческим капиталом на стоимость инновационной продукции переносится стоимость приобретённых патентов или запатентованного собственного знания и создается избыточ-

ная прибавочная стоимость.

Социальная функция – данную функцию можно выразить мнением В.Л. Иноземцева [5], который определяет интеллектуальный капитал как «коллективный мозг», аккумулирующий научные и обыденные знания работников, интеллектуальную собственность и накопленный опыт, общение и информационную структуру, информационные сети и имидж фирмы.

Функционирование инновационной системы в значительной степени зависит от уровня развития и качества использования интеллектуального капитала как на уровне региона, так и на уровне национальной системы. Именно интеллектуальный капитал был и остается основой эффективного инновационного развития.

Библиография

1. Бараева, Ю.В. Интеллектуальный капитал как фактор развития инновационного производства: автореферат дисс. – М., 2011.
2. Albert S., Bradley K. The Impact of Intellectual Capital / Open University Business School Working Paper. 1996. № 15.
3. Селезнев, Е.Н. Оценка эффективности использования интеллектуального капитала // Финансовый менеджмент. - 2005. - №6.
4. Леонтьев, Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М.: Акционер, 2002. - 102 с.
5. Иноземцев, В.Л. К теории постэкономической общественной формации. – М.: Academia, 1995. - 340 с.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД ПО ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Васильев Е.Б.

к.э.н., президент Фонда поддержки кабельной промышленности (г. Москва)

Кадышев Е.Н.

д.э.н., профессор, декан факультета управления и психологии,
зав. кафедрой отраслевой экономики,
ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет
имени И.Н. Ульянова» (г. Чебоксары)

Для преодоления проблем в экономике республики, вскрытых в программе социально-экономического развития на период до 2020 г., предложено применение системного подхода. Разработана модель интеграции предприятий кластера в центры технологий и описаны достоинства такой модели.

To overcome the problems in the economy of the Republic, opened in the program of socio-economic development for the period up to 2020, the proposed application of a system approach. The developed model of integration of the enterprises of the cluster the technology and describes the advantages of this model.

Осмысливая имеющиеся в мировой и отечественной практике подходы по формированию стратегий развития территорий необходимо в первую очередь установить приоритеты и определить условия такого процесса.

Несомненно, в качестве приоритетного направления развития в условиях небогатого ресурсного потенциала является промышленное производство. Не углубляясь в статистику, можно отметить, что для Чувашской республики объём выпуска товаров обрабатывающих производств составляет более 120 млрд. руб. в год с постоянным ростом, в пределах 10 % индекса физического объёма производства. Это в несколько раз выше таких отраслей как строительство, торговля и сельское хозяйство. Так и по показателю средней заработной платы промышленное производство удерживает высокие позиции, что так же важно в плане социально-экономического развития и повышения качества жизни. Более того, средняя зарплата в сфере производства электрического и электронного оборудования, сравнима с зарплатами в сфере страхования и финансовом секторе и составляет 26т.р.

Очевидно, что доминирует в Чувашии электротехническое производство, что объясняется исторически сложившейся структурой экономики региона, а так же как наиболее соответствующая отрасли таким условиям как отсутствие стратегических природных ресурсов наличие кадрового потенциала со своей инфраструктурой и т.д.

В программе социально-экономического развития на период до 2020 года были вскрыты основные проблемы в экономике республики, среди которых по

промышленности были отмечены такие как – низкая инновационная активность, неконкурентоспособность продукции, высокий износ ОПФ и в итоге низкий уровень мультипликативного эффекта. Последний недостаток связан с тем, что мощности по производству конкурентоспособной продукции заняты полностью и, более того, ожидается их выбытие по причине старения, а в других отраслях мощности недозагружены. Такой перекокс является следствием совокупного действия вышеприведенных проблем в промышленном производстве.

Здесь очевиден и может быть использован при формировании стратегии развития метод интеграции и комбинирования производств внутри региона. Суть такого метода достаточно хорошо раскрывается с помощью системного подхода когда экономику региона или её часть, например электротехнический кластер Чувашии представим в виде комплекса, системного образования, имеющего свою внутреннюю структуру, внешние и внутренние связи. В этом комплексе можно четко выделить результаты деятельности комплекса, т.е. то, что считается итогом или выходом производства – продукция и то, что поступает на вход - ресурсы. В итоге можно смоделировать процесс, виртуально соединяя входы с выходами, общий для всего электротехнического кластера в виде воспроизводственного цикла или цикла производства, который в республике на разных его этапах и стадиях реализуется разными предприятиями, т.к. производится разная продукция и по ассортименту и по назначению.

Следуя такому подходу при формировании стратегии развития региона и в частности электротехнического кластера следует рассмотреть возможность развития межструктурных взаимосвязей между такими предприятиями на принципах создания в республике единого воспроизводственного цикла как концепции развития промышленных отраслей и непромышленного сектора.

Рассматривая в рамках диссертационных исследований, проводимых в Чувашском госуниверситете, проблему межструктурных взаимосвязей электротехнической отрасли обнаружили, что связи между такими предприятиями не превышают 5 % от объема производимой продукции, что крайне мало.

Исходя из этого была предложена модель интеграции, в которой все предприятия кластера закреплялись за определёнными участками единого технологического цикла в зависимости от своей специфики. Но предприятий Чувашии объективно намного меньше, чем специализированных участков цикла. Можно сделать вывод, что есть свободные участки, не произведенная продукция на которых приобретаетась вне региона. Такие участки представляют собой свободные производственные ниши, куда можно осуществлять инвестиции и где можно организовывать новые производства, будущая продукция которых будет востребована в рамках кластера, региона, а так же на других рынках.

Появляются своеобразные интеграционные центры технологий в республике, которые в свою очередь могут расширить свой ассортимент и заполнить такие производственные ниши, либо создать дочерние структуры и т.д. вплоть до создания новых производств и технологий.

В теории это называется вертикальная обратная идущая интеграция, когда процесс интеграции идёт по поставкам комплектующих, полуфабрикатов, изде-

лий технологического назначения, но в рамках единого электротехнического цикла.

Достоинства такого метода в том, что такие производства будут открываться под очевидные потребности, в уже сложившейся отраслевой инфраструктуре, в регионе, где накоплен опыт и имеются подготовленные кадры. Такие производства и создадут в республике мультипликативный эффект, когда возможно будет загрузить простаивающие площади и оптимально сформировать цели республиканской программы

Для этого необходимо провести предварительную работу по выявлению такого цикла в рамках профильного комитета при правительстве республики и разработать комплекс мер стимулирующих такой процесс интеграции.

Такой подход создает все предпосылки для оперативного внедрения инноваций и условия для повышения качества и конкурентоспособности продукции.

THE MANAGEMENT OF KNOWLEDGE (KM) AND CONTINUOUS EDUCATION AS A BASIS OF STABLE REGIONAL DEVELOPMENT

Herman Veitch

Master of Psychology, Trainer,
Quantum Flow Coaching (Bloemfontein, South Africa)

1. Introductory summary

This paper argues that the effectiveness of KM in regional development is the use of social learning. It explains basic concepts of KM and suggests the use Community of Practice circles as the vehicle through which sustainable change be facilitated. It looks at benefits of Community of Practice and then asks the question what difference would it make in a localized region.

2. Defining Knowledge Management

So what is KM? Davenport (1994) [1] offered the definition: "Knowledge management is the process of capturing, distributing, and effectively using knowledge."

This definition has the virtue of being simple, stark, and to the point. A more elaborate second definition of KM comes from Duhon (1998) [2]: "Knowledge management is a discipline that promotes an integrated approach to identifying, capturing, evaluating, retrieving, and sharing all of an enterprise's information assets. These assets may include databases, documents, policies, procedures, and previously uncaptured expertise and experience in individual workers."

Koenig (2012) [3] states that perhaps the most central thrust in KM, is to capture and make available, so it can be used by others in the organization, the information and knowledge that is in people's heads as it were, and that has never been explicitly set down.

Another way to view and define KM is to describe KM as the movement to replicate the information environment, known to be conducive to successful R&D-rich, deep, and open communication and information access-and deploy it broadly across the firm.

3. Important components of Knowledge Management

A useful characterization in KM, is to describe knowledge as explicit, implicit, and tacit.

1. Explicit: information or knowledge that is set out in tangible form.

2. Implicit: information or knowledge that is not set out in tangible form but could be made explicit (that which is within people).

3. Tacit: information or knowledge that one would have extreme difficulty operationally setting out in tangible form.

There are three undertakings that are quintessentially KM, and those are the bases for most of what is described as KM. They are: Lessons Learned, Expertise location and Community of Practise.

(1) Lessons Learned Databases

Lessons Learned databases are databases that attempt to capture and to make accessible knowledge that has been operationally obtained and typically would not have been captured in a fixed medium. Nothing of course is totally new and without something that can be viewed as a predecessor. One such possible antecedent was the World War II debriefing of pilots after a mission. The primary purpose was to gather military intelligence, but a clear secondary purpose was to identify lessons learned, though they were not so named, to pass on to other pilots and instructors.

The implementation of a lessons learned system is complex both politically and operationally. Many of the questions surrounding such a system are difficult to answer. Who is to decide what constitutes a worthwhile lesson learned? Are employees free to submit to the system un-vetted? Most successful lessons learned implementations have concluded that such a system needs to be monitored and that there needs to be a vetting and approval mechanism before items are mounted as lessons learned. Most successful lessons learned systems have an active weeding or stratification process. Without a clearly designed process for weeding, the proportion of new and crisp items inevitably declines, the system begins to look stale and usage and utility falls. Deletion, of course, is not necessarily loss and destruction. Using stratification principles, items removed from the foreground can be archived and moved to the background but still made available.

(2) Expertise Location

If knowledge resides in people, then one of the best ways to learn what an expert knows is to talk with that expert. Locating the right expert with the knowledge you need, though, can be a problem.

There are now three areas which typically supply data for an expertise locator system, employee resumes, employee self-identification of areas of expertise, typically by being requested to fill out a form online, or by algorithmic analysis of electronic communications from and to the employee.

(3) Communities of Practice (CoPs)

CoPs are groups of individuals with shared interests that come together in person or virtually to tell stories, to share and discuss problems and opportunities, discuss best practices, and talk over lessons learned (Wenger, 1998; Wenger & Snyder, 1999) [4].

To understand CoPs better, one must put it in the context of Organizational learning. Alan Frost (2010) [5] explains Organizational learning is based on applying knowledge for a purpose and learning from the process and from the outcome. Brown and Duguid (1991) [6] describe organisational learning as "the bridge between working and innovating." This once again links learning to action, but it also implies useful improvement.

The implications to knowledge management are three-fold:

1. One must understand how to create the ideal organizational learning environment
2. One must be aware of how and why something has been learned.
3. One must try to ensure that the learning that takes place is useful to the organization

Generally speaking, there are two approaches to organisational learning. The first view is an Organizational Learning Theory from a Company-Wide Perspective. It looks at the firm as a whole and examines learning from a cognitive perspective. In a way, the firm is treated like a large brain composed of the individual members of the organization. The second view looks at learning as community based, where the firm's practitioners create knowledge in their own networks called communities of practice (Lave & Wenger 1991) [7]. These views should be seen as complementary rather than contradictory.

From organizational learning theory we can infer the following issues which may affect knowledge management and knowledge management systems:

- Organizational Learning (OL) is dependent on allowing organizational inquiry to take place according to theory-in-use, not espoused theory.¹

- OL is a complex mechanism, resulting often in the storage of interpretations of past events, rather than the events themselves. Levitt and March (1996) [8] expand further on the dynamics of organizational learning theory. Their view presents the organization as routine-based, history dependent, and target oriented. While lessons from history are stored in the organizational memory, the event itself is often lost. They note that past lessons are captured by routines "in a way that makes the lessons, but not the history, accessible to organizations and organizational members." The problem most organizations face is that it is usually better to have the event rather than the interpretation. However this is often too costly (both financially and time-wise) to be feasible. OL is transmitted through socialization, education, imitation and so on, and can change over time as a result of interpretations of history.

- OL can take place on three different levels. While single loop learning comes natural to any individual/organization, special attention must be paid to the double-loop and deuterolearning.

- Single loop learning: Consists of one feedback loop when strategy is modified in response to an unexpected result (error correction). E.g. when sales are down, marketing managers inquire into the cause, and tweak the strategy to try to bring sales back on track.

- Double loop learning: Learning that results in a change in theory-in-use. The values, strategies, and assumptions that govern action are changed to create a more efficient environment. In the above example, managers might rethink the entire marketing or sales process so that there will be no (or fewer) such fluctuations in the future.

¹ Espoused theory: This refers to the formalized part of the organization. Every firm will tend to have various instructions regarding the way employees should conduct themselves in order to carry out their jobs (e.g. problem solving). These instructions are often specific and narrow in focus, confining the individual to a set path. An example of espoused theory might be "if the computer does not work, try rebooting it and then contact the IT department."

Theory-in-use: This is the actual way things are done. Individuals will rarely follow espoused theory and will rely on interaction and brainstorming to solve a problem. Theory in use refers to the loose, flowing, and social way that employees solve problems and learn. An example of this might be the way someone actually solves a problem with their computer by troubleshooting solutions, researching on forums, asking co-workers for opinions, etc.

◦ Deuterolearning: Learning about improving the learning system itself. This is composed of structural and behavioural components which determine how learning takes place. Essentially deuterolearning is therefore "learning how to learn."

A community of describes a learning theory with a strong relationship to the social construction of knowledge. The community of practice consists of members who interact with each other for their pursuit of a common practice. It is therefore this collective social practice that links individuals together across official organizational boundaries and departments, and makes up the community. It is important to note that these are not teams. A community of practice can be defined as "a group of professionals informally bound to one another through exposure to a common class of problems, common pursuit of solutions, and thereby themselves embodying a store of knowledge" (Stewart 2001 in Botha et al 2008) [9].

Learning is seen as deriving from the social process of becoming a practitioner, as it gives the individual a social context of being an integrated part of a community. The social construction of identity shapes each person's view and interpretation of the world. Learning and the creation of new knowledge can then take place within the context dependent forum of the community, and can be shared through social practice.

4. Developing a region

CoPs are proposed to be considered as the vehicle of choice regional development. It must therefore be noted that the organization and maintenance of CoPs is not a simple or easy undertaking. As Durham (2004) [10] points out, there are several key roles to be filled, which she describes as manager, moderator, and thought leader. They need not necessarily be three separate people, but in some cases they will need to be. For a CoP some questions that need to be thought about are:

- Who fills the various roles of: manager, moderator, and thought leader?
- How is the CoP managed?
- Are postings open or does someone vet or edit the postings?
- How is the CoP kept fresh and vital?
- When and how (under what rules) are items removed?
- How are those items archived?
- Who reviews the CoP for activity?
- Who looks for new members or suggests that the CoP may have outlived its usefulness?

The successful use of CoPs have had positive effects were ever they have been uses. CoPs have been used in Australia to improve their National Training Framework. [11] In South Africa CoPs are used in a concentrated effort to change the educational crises. [12] In the rest of Africa it is used to address poverty. [13] Various organizations have also used it as a tool to stimulate growth. Some successfully, some unsuccessfully, leading Probst and Borzillo (2008) [14] to identify 10 important success factors. They conclude that successful COPs are well-balanced systems that oscillate between exploring new practices and exploiting existing ones.

Wenger and Snyder (2000) [15] identify the following added value CoPs have for organizations:

1. They Help drive strategy

2. They start new lines of business
3. They solve problems quickly
4. They transfer best practises
5. They develop professional skills
6. They help companies recruit and retain talent.

Mitchell and Wood (2001) [16] divided the benefits of Communities of Practice into two sections:

- Impacts on individuals
- Impacts on organisations (on practice and productivity).

The following tables are their summary of these impacts and description of the benefits of establishing and maintaining Communities of Practice.

Table 1 - Benefits of Communities of Practice for individuals

Benefit	Description
Enable employees to manage change	‘Communities frequently link people with a common interest who do not have regular day-to-day contact’ (McDermott, 2000, p. 3) [17]. They often form around technical disciplines and topics that draw people from many work teams. Wenger and Snyder (2000) argue that ‘when a company reorganises into a team-based structure, employees with functional expertise may create Communities of Practice as a way of maintaining connections with peers’. They believe that people may also form communities ‘in response to changes originating outside organization, such as the rise of e-commerce, or inside, such as new company strategies (p.141)
Provide access to new knowledge	Stewart (1996) describes Communities of Practice as ‘groups that learn’ where members ‘collaborate directly, use one another as sounding boards, and teach each other’ (p. 2). This empowers individuals, opening up access to new knowledge and skills, and enables individuals to manage change and fulfil the requirements placed on them by society or by their employer.
Foster trust and a sense of common purpose	According to McDermott (2000), frank and supportive discussions of real problems frequently build a greater sense of connection and trust between community members. ‘As they share ideas and experiences, community members often develop a shared way of doing things, a set of common practices, and a greater sense of common purpose’ (p. 4). In the course of helping each other, sharing ideas, and collectively solving problems, individuals ‘often become a trusted group of peers’ (p. 4)
Add value to professional lives	Communities of Practice frequently form around topics community members have invested many years in developing. McDermott (2000) maintains, however, that communities are not just focused on common interests, but on ‘the practical aspects of a particular practice, everyday problems, new tools, developments in the field, and things that do and do not work’ (p. 2-3). In this way Communities of Practice add value to the professional lives of their members.

Table 2 - Benefits of Communities of Practice on organisational practice

Benefit	Description
Generate knowledge and encourage skill development	Through participating in Communities of Practice, ‘members develop the sense of trust and mutual obligation that is critical to encourage contribution and sharing of ideas and knowledge’ (Lesser and Everest, 2001, p. 39) [18]
Use knowledge management to drive strategy	According to Wenger and Snyder (2000), Communities of Practice is an important knowledge management strategy and as such can contribute to an organisation’s strategic direction (p. 140).
Disseminate valuable information and transfer best practice	Wenger and Snyder (2000) argue that Communities of Practice enable expertise to be transferred across organisations, encouraging the discussion of effective solutions to a range of problems.
Initiate new lines of business including new products and services	Communities of Practice ‘provide an important spark for innovation’ (Lesser and Everest, 2001, p. 39), through establishing a forum for individuals to share their knowledge and ideas.

Table 3 - Benefits of Communities of Practice on organisational productivity

Benefit	Description
Facilitate rapid responses to customer needs and problems	By developing knowledge of its members and their various strengths, Lesser and Everest (2001) believe that Communities of Practice enable organisations to quickly identify individuals with the subject-matter expertise necessary to provide the best answer to a client problem (p. 39)
Decrease the learning curve for new employees	Communities of Practice serve as a vehicle to develop mentoring relationships between junior employees and established practitioners. Lesser and Everest (2001) argue that this helps new employees to understand how their role fits into the wider organisational context and how their job impacts other individuals and processes.
Help companies recruit and retain talent	According to Wenger and Snyder (2000), members of Communities of Practice have an understanding of the expertise within their community. As such community members can identify opportunities that are tailor-made to their interests and expertise of their colleagues

5. A final question.

The question that can be asked is: “What would it mean for your region/organization if CoPs are created to participate in their own development?”

Sub question include:

- Would knowledge be shared freely and as such facilitate life long learning?
- Would previously unknown experts be discovered?

References

1. Davenport, Thomas H. (1994), Saving IT's Soul: Human Centered Information Management. Harvard Business Review, March-April, 72 (2)pp. 119-131.
2. Duhon, Bryant (1998), It's All in our Heads. Inform, September, 12 (8).
3. Koenig M.E.D. (2012) <http://www.kmworld.com/Articles/Editorial/What-Is-.../What-is-KM-Knowledge-Management-Explained-82405.aspx> 4. Retrieved February 2014
4. Wenger, Etienne C. (1998). Communities of practice: Learning, meaning and identity. Cambridge: Cambridge University Press. Wenger, Etienne C. & Snyder, W. M. (1999). Communities of practice: The organizational frontier. Harvard Business Review, 78(1), 139-145.
5. Frost Allen (2010) <http://www.knowledge-management-tools.net/organizational-learning.html> Retrieved February 2014
6. Brown J.S.; Duguid P. (1991). Organizational Learning and Communities-of-Practice: Toward a Unified View of Working, Learning, and Innovation. Organization Science, Vol. 2, No. 1, Special Issue: Organizational Learning: Papers in Honor of (and by) James G. March. (1991), pp. 40-57.
7. Lave, Jean; Wenger, Etienne (1991). Situated Learning: Legitimate Peripheral Participation. Cambridge: Cambridge University Press. ISBN 0-521-42374-0.; first published in 1990 as Institute for Research on Learning report 90-0013
8. Levitt, B. & March, J.G. (1996) 'Organizational learning'. In M.D. Cohen and L.S. Sproull (Eds) Organizational Learning. Thousand Oaks, CA: Sage.
9. Botha A, Kourie D, & Snyman R, (2008), Coping with Continuous Change in the Business Environment, Knowledge Management and Knowledge Management Technology, Chandice Publishing Ltd.
10. Durham, Mary. (2004). Three Critical Roles for Knowledge Management Workspaces. In M.E.D. Koenig & T. K. Srikantiah (Eds.), Knowledge Management: Lessons Learned: What Works and What Doesn't. (pp. 23-36). Medford NJ: Information Today, for The American Society for Information Science and Technology.
11. http://www.jma.com.au/upload/pages/communities-of-practice/ncp_cop_book.pdf?1377489802
12. <http://www.pfp4sa.org/>
13. http://www.acbf-pact.org/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=199&Itemid=618&lang=en
14. Probst, G.;Borzillo, S. (2008) Why communities of practice succeed and why they fail. European Management Journal (2008) 26, 335– 347
15. Wenger, E., and Snyder, W. (2000) 'Communities of Practice: The Organisational Frontier', Harvard Business Review, v. 78, no. 1, pp.139 – 145.
16. Mitchell, J.; Wood, S. (2001). Benefits of Communities of Practice. <http://www.jma.com.au/upload/pages/communities-of-practice/c-of-p-benefits.pdf?1377489802> Retrieved February 2014.
17. McDermott, R. (2000) 'Knowing in Community: 10 Critical Success Factors in Building Communities of Practice' at <http://www.co-i-l.com/coil/knowledge-garden/cop/knowning.shtml>
18. Lesser, E., and Everest, K. (2001) 'Using Communities of Practice to manage Intellectual Capital', Ivey Business Journal, March/April.

ТЕХНИЧЕСКИЙ АСПЕКТ КОНЦЕПЦИИ СТРУКТУРНОЙ КОНСОЛИДАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Венедиктов С.В.

к.т.н., доцент,

Андреева З.А.

преподаватель,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»

(г. Чебоксары)

sergvmariel@yandex.ru

Рассмотрен технический аспект инновационного продукта – элементарной решающей акции в концепции структурной консолидации предприятий региональной энергетики.

Considered the technical aspect of product innovation - elementary decisive action in the concept of structural consolidation of regional power companies.

Переходные процессы в электроэнергетике не завершились до настоящего времени. Функционал целей и задач преобразований перманентно изменяется в зависимости от конъюнктуры. Известно, что процветание страны является суперпозицией усилий регионов. Априори: «Стабилен регион – устойчива энергетическая компания» [1].

В каждом регионе функционируют несколько мини монопольных (по обслуживаемой территории) энергетических компаний с различной организационно-правовой структурой (МУП, ГУП, филиал ОАО МРСК..., ООО). Произошло раздробление финансовых активов, но конкурентной среды (одна из целей раздробления РАО ЕЭС) не создано. Компании сталкиваются с взаимными неплатежами, задержкой трансфертов из бюджетов. Общей проблемой является значительный (65-75 %) износ основного оборудования и большой удельный вес потерь электроэнергии, по причине хищений.

Источник денег - потребители, постоянно сталкиваются с увеличением тарифов, но не видят предпосылок показателей надежности электроснабжения.

Решить вопросы износа оборудования в приемлемые сроки, снять вопрос хищений в сетях, позволяет концепция структурной консолидации предприятий региональной энергетики.

Сущность концепции заключается в следующем:

В отдельно взятой области, республике функционирует единая региональная энергетическая компания – элементарное акционерное общество (ЭАО), включающая в себя как вышеназванные предприятия, так и потребителей энергии, связанных инновационным продуктом – элементарная решающая акция (ЭРА) [1-4].

Доля владельцев вливаемых предприятий фиксируется по факту – как есть на начальный момент.

Определение.

«Элементарная решающая акция» (ЭРА) - это доля в одном кВт*ч электроэнергии или в одной калории тепловой энергии в стоимостном выражении, принадлежащая потребителю и направляемая на обновление оборудования энергетической компании и его развитие.

Стоимость ЭРА определяется исходя из предпосылки, что цену 1 калории можно привести к цене 1кВт·ч электроэнергии. Далее цену 1кВт·ч можно разложить на следующие составляющие:

$$C = C + P + H \quad (1)$$

где: C – цена 1 кВт·ч электроэнергии, установленная для оплаты потребителю. В данном случае значение цены принимается как средняя величина, как для промышленных, так и бытовых потребителей; C – себестоимость 1 кВт·ч электроэнергии, руб.; P - прибыль энергоснабжающей организации, руб.; H – Величина взимаемого с 1кВт·ч налога, руб.

Известно, что в цене на электрическую энергию заложены себестоимость, прибыль нормативная и сверхнормативная и налоги. В части сверхнормативной прибыли и налогов предлагается выделить ЭРА, которая принадлежит потребителю, преобразовать ее в инвестиционную составляющую и направить на обновление основного оборудования электрических сетей.

$$|1ЭРА| = P_2 + H \quad (2)$$

где P_2 - величина сверхприбыли, руб.

Время замены изношенного оборудования можно оценить по следующей формуле:

$$\tau_{зам} = (\sum_{i=1}^n c_{ино} + \sum_{i=1}^n c_{iэмп} * \sum_{i=1}^n \tau_i) / \sum_{i=1}^m \varepsilon p a_i \quad (3)$$

где: $C_{ино}$ - стоимость i -го образца нового оборудования, руб.; $C_{iэмп}$ - стоимость электромонтажных работ i -го образца на объекте, в которую входит и стоимость работ по перевозке, руб.; τ_i - норма времени на электромонтажные работы i -го образца, час; $\varepsilon p a_i$ - сумма, накопленная за расчетный месяц посредством ЭРА, руб.; m – количество расчетных месяцев.

Количество ЭРА за расчетный месяц ЭРА определяется по формуле:

$$|\varepsilon p a_i| = |1ЭРА| * \sum_{i=1}^k p_i \quad (4)$$

где: p_i - мощность, потребленная i -м потребителем за расчетный месяц; k – количество потребителей.

Проведенные технические расчеты по обновлению для среднестатистического электросетевого района показали, что только за счет инвестиционной составляющей в разумные сроки (9,5 - 12 лет) можно завершить полное переоснащение всего парка функционирующего оборудования [3].

Опираясь на ЭРА, алгоритм дальнейшей капитализации энергетики можно рассматривать в следующем виде:

1. Определить величину ЭРА.
2. Зафиксировать результаты приватизации в энергетическом секторе.
3. Построить математические модели, в которых отразить:
 - а) Соотношение акций ОАО, ГУП, МУП и (ЭАО);
 - б) План - графики замены электрооборудования по времени, электросетевым районам, уровням электроснабжения, критериям изношенности, технической надежности, экономической эффективности и т.д.
4. Определить исполнительный орган данной территории в введении которого будет находиться пакет ЭРА.
5. Переоснащение основных фондов проводить в направлении от шестого уровня электроснабжения (потребитель) к первому уровню (генерация).

Развитие региональной энергетики по данному алгоритму позволит:

1. Достичь полной капитализации ОАО, ГУП, МУП посредством приватизации через ЭРА и их поглощением единым для данной административной территории ЭАО.
2. Обновить парк электрооборудования в необходимые сроки.
3. Обеспечить полный государственный контроль над региональной энергетической компанией.
4. Сделать собственниками все население данной территории, например отдельной области или Республики. При этом количество ЭРА у собственника напрямую зависит от показаний индивидуальных счетчиков электроэнергии.

Помимо теоретических выкладок, необходимость изменения самого принципа формирования структуры электросетевого района подтверждается фактическим положением в электрических сетях. На сегодняшний день основным потребителем электрической энергии является население и предприятия малого и среднего бизнеса, питающиеся от сетей 0,4 и 6-10 кВ. Эти сети и есть наиболее слабое место в современной энергетике.

Поясним на примере среднестатистического электросетевого района, например сетей, питающих небольшой город на 100-150 тысяч человек и его пригород.

В среднем потери электроэнергии, определяемые как разница между отпущенной в сеть электроэнергией и переданной потребителю согласно приборам учета, составляют 15-20 % от общей величины электроэнергии отпущенной в сеть. В частности для города Козьмодемьянска, эта величина составляет 50-60 миллионов кВт·ч в год. Или 90-120 миллионов рублей чистых потерь, возлагаемых на сетевую организацию, осуществляющую транспортировку электроэнергии к потребителю.

При этом, по оценке экспертов, 30 % трансформаторных подстанций и более 60 % линий в сетях изношены более чем на 70 % и требуют проведения мероприятий по реконструкции и модернизации.

По сути электросетевая организация оказывается в замкнутом круге – для обеспечения надежного электроснабжения и надлежащего качества электрической энергии необходимо проводить модернизацию сетей. Но где взять деньги

на такие крупномасштабные мероприятия, если только потери электроэнергии ежегодно составляют 100 миллионов рублей?

В рамках предлагаемой концепции можно безболезненно и с относительно малыми сроками реализации выполнить реконструкцию сетей и внедрить инновационные технологии, направленные на оптимизацию работы сетевой организации.

Из рис. 1 очевидно, что с увеличением нагрузок в сетях растут и потери, хотя при этом потери, обусловленные самой передачей электроэнергии, изменяются незначительно. Учитывая постоянный рост энергопотребления, потери будут расти с каждым годом, а оборудование все более изнашиваться, что в конечном итоге приведет к необходимости еще больших затрат.

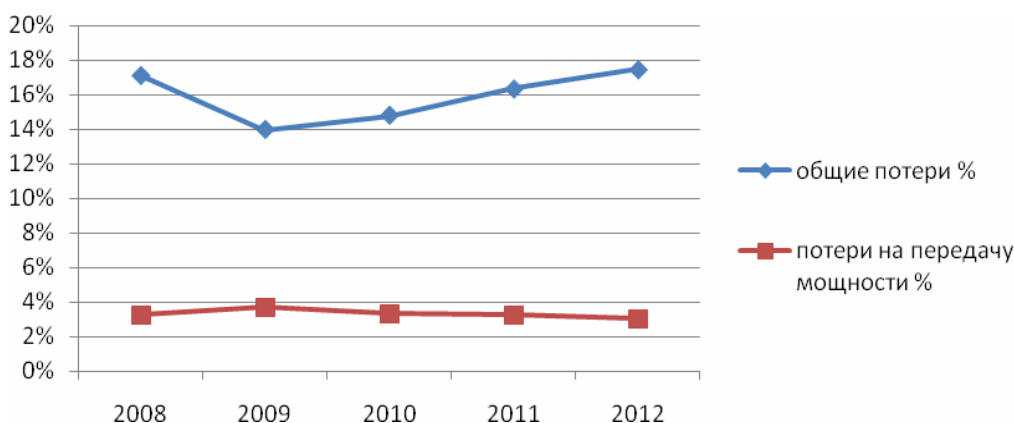


Рисунок 1 - График изменения потерь в среднестатистическом сетевом районе

Все это ясно указывает на острую необходимость объединения технических и организационных мероприятий в рамках изменения самой структуры электросетевых районов. Одним из примеров подобного объединения может быть внедрение ЭРА и применение денежных средств, полученных посредством ЭРА, в частности на применение в сетях технических средств по снижению несимметричности нагрузки.

Таблица 1 - Данные энергоаудита среднестатистического электросетевого района

Год	2008	2009	2010	2011	2012
Поступление в сеть, кВтч	393570515	352 605 583	357 791 377	260 019 971	404304256
Отпуск из сети, кВтч	326174900	303 371 800	304 836 355	217 552 182	333708980
Потери фактические, кВтч	67395615	49 233 783	52 955 022	42 467 789	70595276
Потери %	17,12	13,96 %	14,80 %	16,33 %	17,46

Согласно табл. 1, даже если стоимость ЭРА будет составлять 1 копейку, то с переданной потребителю электроэнергии будет получено в среднем 3 миллиона рублей в год, что в сравнении с объемами денежных средств, теряемыми в сетях, просто несущественно. Используя эти деньги на внедрение устройств контроля и управления параметрами РЭС, можно снизить потери электроэнергии за счет ликвидации несимметричности нагрузки.

Потери вследствие постоянно присутствующей несимметрии нагрузки по фазам в среднем составляют 4-5 % от общего объема электроэнергии, передаваемой по сетям.

График на рис.2 наглядно демонстрирует снижение потерь в сетях при ликвидации несимметрии.

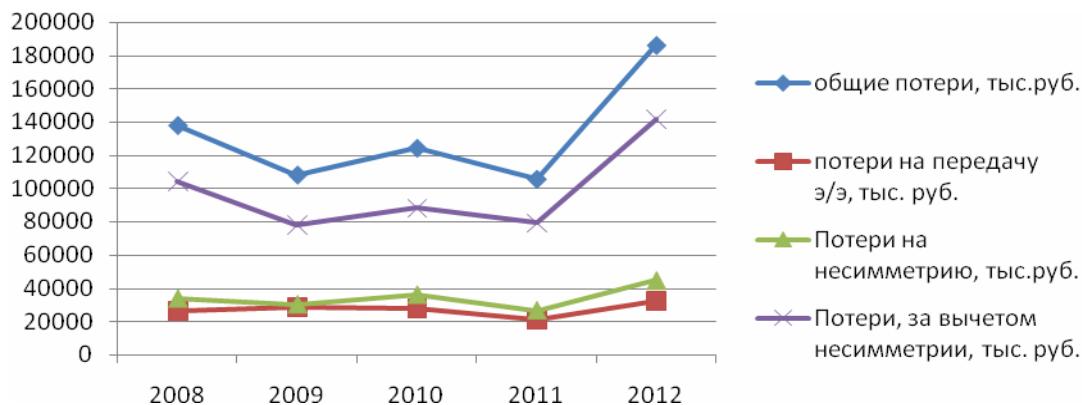


Рисунок 2 - Структура потерь в электрических сетях

Один из методов снижения несимметрии – это применение автоматизированного устройства контроля и управления параметрами РЭС [5, 6]. Стоимость 1 устройства в среднем составляет 12 тысяч рублей. То есть данный электросетевой район, состоящий из линий электропередач 10 кВ и 0,4 кВ и 70 ТП, потребует установки порядка 1000 таких устройств. Затраты при этом оцениваются в сумму 12 миллионов рублей.

В соответствии с формулой (3) время, необходимое для реализации, составит:

$$\tau_{зам} = \left(\sum_{i=1}^n c_{инн} + \sum_{i=1}^n c_{iээм} * \sum_{i=1}^n \tau_i \right) / \sum_{i=1}^m \varepsilon p a_i =$$

$$= (12000000 + 1000 * 4 * 800) / 3000000 = 5,067 \text{ год}$$

То есть, даже столь малая стоимость 1 ЭРА позволит чуть более чем за пять лет провести полный комплекс мероприятий по внедрению системы контроля параметров РЭС, что в свою очередь приведет к снижению потерь электроэнергии, а соответственно и затрат в сетях, на 4-5 %.

Если принять за точку отсчета 2013 год, получим при начальной стоимости 1 кВт·ч равной 2,65 рубля и без учета роста потребления электроэнергии следующую картину: фонд модернизации электросетей с каждым годом возрастает за счет извлечения денежных средств в части сверхприбыли и за счет снижения стоимости потерь, а значит и затрат сетевой организации. Результаты приведены в табл. 2.

Выводы:

1. Рассмотренная концепция способна консолидировать усилия всех игроков на региональном энергетическом рынке через инновационный продукт и сплачивать общей идеей все энергетические компании отдельно взятой территории и потребителей.

2. Единая территориальная энергетическая компания, обладая большими возможностями, через инвестиционную составляющую ЭРА способна полностью, в разумные сроки, модернизировать основное оборудование.

3. Техническая составляющая АСКУНФ по нормативам энергоаудита является среднетратным мероприятием и может быть рекомендован к внедрению.

Таблица 2 - Динамика потерь и эффект от внедрения АСКУНФ

Год	отпуск ЭЭ, кВтч	Динамика потерь ЭЭ при внедрении АСКУНФ, кВт·ч	Объем денежных средств от ЭРА, тыс. руб.	Эффект за счет снижения потерь, тыс. руб.	Суммарный эффект внедрения ЭРА и АСКУНФ тыс. руб.
2013	350394429	74125040	3504		3504
2014	350394429	70418788	3504	11119	14623
2015	350394429	66897849	3504	10985	14489
2016	350394429	63552956	3504	10971	14475
2017	350394429	60375308	3504	10995	14499

Библиография

1. Алгоритм достижения легитимности результатов приватизации в области энергетики / С.В. Венедиктов [и др.] // Вестник МарГУ. - 2007. - № 1. - с. 151-155.

2. Способ реформирования региональных энергетических компаний: матер. докл. межд. науч.-техн. конф / С.В. Венедиктов [и др.] // Энерг. - 2008: иннов. решен. перспект. В 5 кн. Кн. 5. - Казань: КГЭУ, 2008. - с. 43-48.

3. Время замены оборудования электросетевого района в зависимости от стоимости элементарной решающей акции / С.В. Венедиктов [и др.] // Проблемы энергетики. Известия ВУЗов. - 2010. - № 3-4. - с. 48-53.

4. Венедиктов, С.В. Концепция технического развития региональной энергетики на среднесрочную перспективу / С.В. Венедиктов, З.А. Андреева, А.А. Богомоллов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. - 2012. - № 4 (21). - с. 152-154.

5. Автоматизированная система контроля и управления параметрами распределительной электрической сети / З.А. Андреева [и др.] // Матер. VIII междунар. научн. школы «Наука и инновации-2013» (ISS «SI-2013») - Йошкар-Ола, Марийский институт образования, 2013. - 313 с.

6. Автоматизированная система контроля и управления параметрами РЭС / З.А. Андреева [и др.] // Инновации в образовательном процессе: сб. тр. науч.-практ. конф. – Чебоксары: ЧПИ МГОУ, 2013. – Вып. 11. – 444 с.

ВОЗМОЖНОСТИ КОНСТИТУЦИОННЫХ НОРМ

Виссаров А.В.

к.ю.н., доцент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)

Анализируются возможности конституционных норм и их реализация, в частности через правотворчество.

Analyzed the possibilities of constitutional norms and their implementation, in particular through legislating.

Конституционные нормы содержат в своем тексте возможности правовых преобразований. То есть она одновременно позволяет и в определенных пределах уточнять и менять условия социального компромисса, и реализовать правовые изменения, которые подтягивают наше общество и государство к уровню высших мировых достижений в сфере политико-правового развития.

Социальная возможность, определяемая как способность образования качественно нового явления – права, органически связана с общественной, политической, экономической действительностью, находится, развивается вместе с ней. Развитие права не представляет собой чего-либо отличного от общего социального развития. Возможность трансформируется в действительность (правовые нормы) в правообразовательной деятельности законодательных органов. Выделение возможности в процессе правообразования есть не что иное, как научное отвлечение от цельного процесса.

Социальная действительность включает в себя правовую реальность, которая содержится в нормах Конституции РФ. Например, статья 1 Конституции Российской Федерации определяет российское государство как социальное и правовое, обозначая эти качества не как цели, а как уже достигнутый результат. С точки зрения возможностного подхода мы можем отметить, что данная норма закрепляет возможности, которые в данный этап развития общества не могут реализоваться, поэтому норма является формальной. Хотя государственная власть осуществляет некоторые меры социального порядка, существование бедности, является серьезной социально-экономической проблемой современной России. Государство не обеспечивает необходимого уровня жизни населения, не предоставляет ему необходимых социальных услуг и, следовательно, не является еще социальным государством.

Не завершена и правовая реформа, само законодательство далеко еще не совершенно. Продолжается судебная реформа, нарабатывается престиж судебной власти. Очевидно, что названные свойства пока остаются целью государственно-правового развития. Но, будучи непосредственно закрепленными в Конституции, они определяют поведение адресатов права.

Один из каналов оживления установленной формальной возможности [1], перевода данного положения в реальную возможность, т.е. конкретное поведение участников права – законодательная деятельность. Перевод формальных возможностей конституционных норм на реальные отраслевые возможности – административного, трудового, гражданского, уголовного и т. д. – должен сопровождаться конкретизацией норм Конституции, выработкой процессуальных форм осуществления норм Основного Закона. На это ориентирует сама Конституция, в которой содержится более 100 отсылок или упоминаний законов в общей форме.

Необходимость конкретизации конституционных норм обусловлена тем, что многие нормы о правах граждан реализуются посредством отраслевого законодательства. Кроме того, Конституция всегда рассчитана на длительный период действия. Принимая конкретизирующие Основной Закон реальные возможности, прежде всего в форме федеральных конституционных законов, законодатель актуализирует нормы Конституции, полнее использует ее регулятивный, политический, социальный, нравственный возможности в интересах общества. Однако речь должна идти именно о конкретизации конституционных норм, детализации правомочий их субъектов, установлении процессуальных форм осуществления и средств защиты. Недопустимы отступление от буквы и духа Конституции, заложенных в ней ценностных ориентиров, ограничение круга предусмотренных конституционной нормой правомочий или носителей соответствующих прав и обязанностей. Такое отступление означает либо нарушение Конституции и, следовательно, оно антиконституционно, либо изменение Конституции, что также недопустимо, если не соблюдены необходимые условия и процедуры. Конкретизация является важным условием реализации конституционных норм [2]. Формальная возможность в нормах Конституции становится реальной в современных условиях случайно. Реальная возможность в нормах Конституции имеет преимущественно направленность развития к правовой действительности, так как она связана не со случайной, а с необходимой предпосылкой правовых явлений [3]. Следовательно, субъектам правотворчества необходима четкая и продуманная работа над формальными возможностями отдельных положений Конституции Российской Федерации с целью их обоснованного, последовательного перевода в реальные возможности через законодательную конкретизацию.

Основываясь на связи свободы с волей человека в науке сформулирована категория свободы через категорию возможность: свобода есть возможность для человека мыслить и действовать не по внешнему принуждению, а согласно своей воле [4]. Свобода как возможность получает реальное выражение в правообразовании. Она выступает, в конечном счете, в виде нормотворческого акта. Свобода правотворчества представляет собой избирательную деятельность, предполагает выбор и формализацию определенного варианта поведения. Такой выбор не есть формальная возможность абстрагироваться от множества вариантов. Выбор производится на основе знания субъектов об окружающем мире с учетом определенных критериев. Именно в таком ключе категория «воз-

возможность» понимается как обоснованная, объективированная реалиями социальной жизни сумма вариаций правообразования.

Конечно, в современный период в России основная роль в выявлении возможностей права, объективных потребностей правового регулирования принадлежит преимущественно государственным институтам. Однако, при этом остается проблема активизации возможности социальных институтов в процессе правообразования, вовлечения их в правообразующую деятельность. Задача, как теоретическая, так и практическая, заключается в определении пределов участия общественных институтов (общественных организаций, объединений граждан, политических партий и т.д.) в формировании права путем закрепления формализованных гарантий. Участие государства как правового института необходимо «для возведения общезначимого права в общеобязательный закон с надлежащей санкцией, для установления защиты правового закона» [5]. В связи со сказанным можно предположить, что возможность в праве не только юридическая категория, но это в определенной мере и политическая категория, зависящая от интересов государства, или точнее будет, если мы скажем - от интересов отдельных групп.

Перевод формальной возможности в реальную является задачей многих субъектов права. Формальная возможность может приносить не только положительный результат, но может иметь место нулевой итог, а в худшем случае - негативное последствие. Например, в Основном законе закреплены права и свободы человека, но они в силу определенных причин не всегда могут реализоваться, и субъект права, часто находясь в таком положении, привыкает к мысли, что государственный орган не соблюдает его права и свободы. Если государство нарушает права субъекта, то ему тоже можно иногда поступать вопреки норме права. Тем самым у субъекта может развиваться стойкое пренебрежительное отношение к формальным возможностям в праве и впоследствии - ко всему праву.

Следовательно, одной из важных задач правотворческого органа является обнаружение конституционных положений, исходных норм, правовых норм, имеющих формальную возможность и не могущих реализоваться. Независимо от деятельности науки, правотворческий орган обязан и сам проявить усилия, направленные на выявление действия норм права не через длительное время после принятия акта, а еще на стадии правотворчества. Ему необходимо осуществлять постоянное наблюдение за реализацией правовых норм, чтобы впоследствии при надобности корректировать. Представление информации правотворческим органом интересующим субъектам о возможностях правового акта, об их влиянии на волю и сознание людей во многом предопределяет успех будущих правовых актов. Таким образом, выявление формальных возможностей в праве и закрепление их в виде реальной возможности является одной из актуальных задач правотворческого органа.

При анализе вопроса о социальной действительности правового акта прогнозируется уяснение того, реализуются ли его нормы субъектами права, которым адресован данный акт. При этом очевидно, что причины препятствий перехода формальной возможности в реальную, часто следует искать в нем са-

мом: правовой акт не может достигнуть цели из-за своей неверной задачи. В данной взаимосвязи разумно не терять из виду тот факт, что сознательное или несознательное несоблюдение нормы права субъектами, которым он адресован, является лишь одним из многих обстоятельств того, что правовые нормы не достигают своего результата.

Следовательно, Конституция – это живая сложная система, которая чутко реагирует на политику, религию, экономику, социальную жизнь.

Библиография

1. Виссаров, А.В. Виды возможностей в праве. // Проблемы технологического и политико-правового развития общества в современных условиях: сб. матер. рег. науч.-метод. конф. - Чебоксары: ЧГУ, 2012. - С. 6-15.

2. Белкин, А.А. Механизм конституционного воздействия на акты государственно-правового законодательства: автореф. канд. дис. - Л., 1983

3. Рабинович, П.М. Конкретизация правовых норм: Общетеоретические проблемы / П.М. Рабинович, Г.Г. Шмелева // Правоведение. - 1985. - № 6.

4. Виссаров, А.В. Возможность в праве: классификация // Государство и право: актуальные вопросы истории и современности. 2013. - № 10. - С. 77-91.

5. Тугаринов, В.П. Личность и общество. – М., 1965. – 61 с.

6. Нерсесянц, В.С. Философия права. - М., 1997. - 65 с.

ПРИНЦИПЫ TQM КАК ИНСТРУМЕНТЫ КАЧЕСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА (на примере учреждений образования)

Волков О.Г.

к.х.н., профессор,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)
volgamgou@mail.ru

TQM – это аббревиатура от Total Quality Management – модель менеджмента на основе всеобщего вовлечения в качество (Фейгенбаум, Исикава).

«Тотальное» означает, что все работники и структурные подразделения в организации принимают участие в производстве конечного товара или услуги для заказчика.

«Качество» означает соответствие требованиям. Это позволяет измерить качество не только продукта, но и всей организации. Все должны понимать качество одинаково. Когда мы будем говорить о качестве на одном языке, мы сможем измерить его и управлять им.

«Менеджмент» означает, что качество не может появиться само по себе. Должна быть заинтересованность каждого сотрудника в участии в руководстве процессами на своем уровне.

Качественный менеджмент – это процесс, в который вовлечены люди, системы, инструменты и способы поддержки для достижения эффективного результата получателем и фирмой.

1. TQM как философское понятие означает способ мышления, в соответствии с которым качество является основным и вездесущим элементом жизнедеятельности каждого человека, а основа качественного мышления формируется с самого раннего возраста.

2. TQM как культура и поведение представляет постоянное усилие всех людей выполнять Дело в соответствии с осознанно освоенными принципами служения на оптимальное удовлетворение запросов ближних и развитие партнерских отношений.

3. TQM как модель Всеобщего качественного менеджмента представляет собой попытку практического строительства такой структуры организации, когда каждый человек, персонал всех подразделений (от гендиректора до сторожа) вовлечен в процессы менеджмента.

Первое, что нужно определить и принять руководству и сотрудникам любой организации – ради кого мы работаем, кому хотим служить!

«Потребителями услуг» дошкольной образовательной организации и начальной школы являются РОДИТЕЛИ.

Миссия проекта: «Мы хотим помочь родителям стать счастливыми, потому что у них здоровые и талантливые дети». И тут заложена главная компе-

тенция взрослых – Любовь к ребенку. Любить настолько, чтобы видеть в каждом ребенке потенциального Леонардо или Микеланджело.

«Каждый нормальный ребенок – потенциально талантлив». Задача взрослого окружения и, в первую очередь, родителей выявить и развить у ребенка его природные задатки и мотивированные склонности. «Чем младше ребенок, тем менее дифференцированно его развитие» [1].

Лидерство руководителя в том, что он четко разъясняет цели и задачи проекта в разрезе деятельности каждого специалиста и конкретного подразделения. Руководитель должен уметь создавать и поддерживать внутреннюю среду, в которой работники вовлечены в команду единомышленников. Именно руководитель формирует систему выгодных контактов со всеми заинтересованными партнерами для достижения максимально эффективных результатов. Он должен определить непоколебимую свою приверженность к постоянному повышению качества и производительности [2].

Задача руководителя образовательного учреждения заключается в том, чтобы с помощью педагогов, научно- и методически выверенных инструментов, как можно раньше и точнее выявить и начать развитие сильных сторон ребенка, тем самым формируя качество его будущей жизни. Руководитель-лидер содействует родителям и педагогам в разработке индивидуальной траектории развития ребенка.

Вовлечение персонала – означает наличие систематической возможности у каждого сотрудника участвовать в выработке и реализации управленческих решений.

Роль педагога не столько в том, чтобы проводить занятия по стандарту программы, сколько в умении выявить уникальные задатки и наклонности ребенка к одному видам деятельности. Именно воспитатель или первый учитель могут и должны стать для родителей первыми вестниками того, что их ребенок одарен, и что он обладает необычайно сильными задатками в сравнении с другими детьми группы или класса. Поэтому ему надо помочь способности превратить в талант. А для этого педагоги совместно с родителями и специалистами дополнительного образования должны создать для каждого одаренного ребенка свою индивидуальную, комплексную систему сопровождения и развития.

Процессный подход – все виды деятельности в организации рассматриваются как процессы. Процессы – это логически упорядоченные последовательности шагов (процедур и операций), преобразующих входные ресурсы в результаты.

Принципиальная суть проектного подхода в образовании относится к освоению и применению педагогами педагогической технологии, основанной на поэтапном выполнении простых процедур:

- наблюдение за мотивированной деятельностью детей;
- сравнение результатов выполнения детьми группы/класса определенного задания (в игровой форме);
- выявление по олимпийской системе 1-3 лучших детей с ярко выраженными задатками и наклонностями;

- фиксирование в соответствующих разделах личной карты диагностики ребенка когда, какие и в ходе какого занятия обнаружены его лучшие задатки;
- разработка индивидуальной программы развития каждого одаренного ребенка у лучшего педагога по направлению.

Системный подход – требует координации всех аспектов деятельности, изменений внешнего окружения и инноваций путем постоянного планирования и доведения планов до каждого рабочего места, с тем, чтобы анализировать и корректировать их выполнение по ходу дела.

Цели совместной работы педагогов с родителями, специалистами дополнительного образования по поиску, выявлению признаков одаренности у детей и развития их уникальных способностей следует связывать с общими задачами обучения, патриотического воспитания, психологической и педагогической поддержки. Результатом комплексного системного обучения должна стать творческая Личность, с яркими талантами, активной гражданской позицией, осознанно участвующая в важнейших государственных программах, способная жить и сотрудничать с другими, а при необходимости оказывать действенную помощь тем, кто в ней особенно нуждается. «Каждый человек в принципе выбирает для себя такую организацию, деятельность которой наиболее максимально соответствует его собственной мотивации (внутренним ценностям) и удовлетворению потребностей личности» [3].

Сбор и анализ данных – важнейшие шаги на пути решения проблемы, но именно они приводят порой в замешательство. Некоторые данные базируются на фактах, в то время как другие основываются на оценках. Неточная интерпретация фактов может иметь серьезные последствия. Очень важно уметь отделить факты от оценок, а также определить значимость этих фактов.

Педагоги и воспитатели, на основе анализа данных и динамики выявления результатов, зафиксированных в индивидуальной карте диагностики и развития ребенка, готовят предложения для родителей о возможности специального развития обнаруженных задатков их ребенка. Индивидуальная траектория, как программа развития успешности ребенка, может начинаться с дополнительных занятий у педагогов базового образовательного учреждения, а в последующем (если будет необходимость) через профессиональное обучение у лучших специалистов и педагогов регионального и российского уровней. Новая формулировка старой аксиомы: «Портфолио творческих достижений одаренных детей формируется в «котле» любви, инновационных технологий и требовательности профессионально успешного Мастера к своему незаурядному ученику».

Постоянное улучшение – предлагаются, на основании анализа мониторинга данных, полученных в ходе диагностики детей родителями и педагогами образовательного учреждения, адекватные инструменты и методы оценки для создания системы внутреннего совершенствования эффективности деятельности педагогов, специалистов и руководства образовательного учреждения в работе с одаренными детьми.

Ориентация на общество. Концепцией общенациональной системы выявления и развития молодых талантов в России (2012 г.) определено, что «миссия

государства в сфере поиска и поддержки одаренных детей и молодежи состоит в том, чтобы создать эффективную систему образования, обеспечивающую условия для обучения, воспитания, развития способностей всех детей и молодежи, их дальнейшую самореализацию, независимо от места жительства, социального положения и финансовых возможностей семьи». Системность, массовость и активная вовлеченность его основных участников, в том числе волонтерство педагогов – есть результат единения и осознанной поддержки основных задач проекта со стороны, пока медленно, но уже сознательно формирующегося, гражданского общества в социально-образовательной сфере личностного становления и творческого развития одаренных детей. Инициативный проект является экспериментальной площадкой по системному формированию будущего SMART-общества.

Библиография

1. От рождения до школы. Примерная основная общеобразовательная программа дошкольного образования / Под ред. Н.Е. Вераксы, Т.С. Комаровой, М.А. Васильевой. – М.: МОЗАИКА-СИНТЕЗ, 2010, 10 с.
2. Нив, Г.Р. Пространство доктора Деминга. В 2-х книгах. Книга 2 / пер. с англ. Ю.П. Адлера и В.Л. Шпера. – М.: Стандарты и качество, 2003. - 134 с.
3. Волков, О.Г. Пирамида МММ (механизм мотивации и модернизации) качества жизни / О.Г. Волков, А.О. Волков. – Чебоксары: ЧПИ МГОУ, 2011. - 240 с.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Гаврилов Д.В.

аспирант,
ФГБОУ ВПО

«Казанский национальный исследовательский технологический университет»
(г. Казань)
dgavrilovdv@gmail.com

Рассмотрен феномен интеллектуального капитала в контексте его влияния на конкурентоспособность организации с позиций стратегической ценности указанного ресурсного компонента для потенциального клиента. Проанализированы элементы интеллектуального капитала с позиции их влияния на конкурентоспособность организации.

Herein we have examined the phenomenon of intellectual capital in terms of its influence on competitive ability of a company from the perspective of value of the indicated assets for a potential client.

Современная экономика, основанная на знаниях, создает для компаний новые условия ведения бизнеса и функционирования отраслей. Капитал мигрирует в отрасли, базирующиеся на создании знания, увеличивается доля интеллектуального капитала в создании добавленной стоимости товара, рыночная стоимость компании в итоге оценивается исходя из концентрации интеллектуальных ресурсов. Компаниям для собственного развития приходится осваивать все новые формы капитала, развивать те компоненты ресурсной базы, которые могут стать ее конкурентными преимуществами при эффективном управлении вместе с другими составляющими компании.

В настоящее время уже не вызывает сомнений утверждение о том, что успешное и долгосрочное функционирование компании имманентно инновационному сценарию ее развития. Однако подходы к условиям создания инновационной продукции разнятся. Одни компании достигают конкурентного преимущества, реализуя инновационные идеи и разработки собственного персонала, другие – предпочитают приобретение исключительных прав использования той или иной технологии, применение апробированных методов управления организацией и осуществления маркетинга. В настоящей статье мы рассмотрим влияние корпоративного интеллектуального капитала в качестве ключевого ресурса-источника создания, развития и коммерческой реализации инноваций.

Предметом особого внимания в последнее время выступает неосязаемый, невещественный капитал компании, уступая вопросы совершенствования финансовой и материальной его форм соответственно коммерческим организациям и всякого рода изобретателям-новаторам. Одной из первых форм такого ка-

питала, которая нашла отражения в конкретном денежном эквиваленте, стала интеллектуальная собственность. Указанный ресурс поддается оценке посредством планирования прибыли, которую они могут принести в будущем за определенный промежуток времени (патенты, лицензии).

Следующей формой выступает процессный капитал, включающий инфраструктуру компании (организационные структуры, процессы и методы, информационные системы), базы данных компании, сети и технологическую инфраструктуру [4]. Компонентами процессного капитала также являются корпоративная культура, стратегия и миссия компании. Данные ресурсы создают своеобразный «скелет» организации, обеспечивая функционирование компании по заданному направлению, ритму и в определенных менеджментом рамках, напрямую не принося прибыли, однако выступая фундаментом для дальнейшего развития компании [3].

Внешней опорой компании на рынке служит потребительский капитал, основывающийся на товарных знаках и знаках обслуживания, фирменных наименованиях, деловой репутации, инсайдерской [1] информации и т.д. Названные ресурсы определяют положение компании на рынке и обеспечивают приверженность определенной доли клиентов товару фирмы. Отметим, что каждый компонент потребительского капитала в отдельности наименее из все перечисленных форм нематериальных активов компании поддается оценке, поскольку приобретает свою истинную ценность в купе со всеми остальными, что позволяет акциям компании на рынке приобретать в стоимости при росте лояльности клиентов к бренду компании.

По нашему мнению определение понятия интеллектуального капитала фирмы является интегрированной формой описанных выше трех видов неосязаемого капитала и представляет собой **совокупность юридически закрепленных за компанией прав, в том числе исключительных, по использованию определенных технологий, услуг и материалов, а также используемая структура и форма ведения производства (предоставления услуг), включая программное обеспечение и внутренние сетевые коммуникации, всецело обеспечивающие стабильное конкурентное преимущество и признание потребителей.**

Нынешний глобальный рынок создает жесткие условия конкурентной борьбы между организациями, отодвигая на второй план такие ранее существенные критерии конкурентного первенства как налаженность поставок, территориальная близость к потребителю и даже объем имеющихся ресурсов. Сегодня ключевым компонентом ресурсного потенциала компании, являются ее интеллектуальные активы. Как отмечает Туров Э.Ю., использование интеллектуальных ресурсов создает стратегическая ценность для клиента, сочетающая в себе четыре компонента:

- снижение затрат потребителя (время, деньги, отношения);
- функциональное качество (все характеристики данного продукта);
- высокая дифференцированность (все, что завоевывает долю внимания потребителя, которая потом превращается в долю рынка: бренд, репутация, имидж);

- духовная близость - все, что снижает барьеры межличностного взаимодействия: общие ценности, язык, общие взгляды [5].

К данному перечню можно добавить уверенность клиента в благоприятных перспективах развития компании, что особенно актуально в тех отраслях рынка, где приобретение товара является лишь частью предполагаемых дальнейших отношений клиент-производитель (автомобилестроение, мобильная электроника, страхование, медицина и т.д.).

Так, например, динамично развивающийся рынок мобильных приложений для смартфонов подразумевает приверженность клиента продукции и соответствующему контенту исключительно того производителя, товар которого он приобрел. Данное обстоятельство обусловлено политикой ограничения использования через приобретенное устройство информационными источниками сторонних производителей и наоборот.

Отмеченная выше т.н. духовная близость к потребителю имеет по нашему мнению ключевое значение. С определенной долей уверенности можно сказать, что этой цели служит весь маркетинг. Действительно, зачастую продажи более качественного товара, лишенные рекламы, уступят место продажам товара с посредственными характеристиками, но вооруженному целой маркетинговой кампанией [2]. Ярким примером тому служат различные телемагазины, рекламирующие псевдо инновационные товары сомнительного качества. Приверженность и доверие потребителя достигаются изначально созданием системы рыночных каналов для доступа к клиенту, а также предоставлением дифференцированной линейки продуктов высокого качества, обеспечивающих захват внимания целевой аудитории. В дальнейшем формируется система взаимовыгодных долгосрочных отношений, предусматривающих, как правило, гарантийное сервисное обслуживание, поставку расходных материалов т.д. Следующий этап отношений производителя и клиента формируется на ментальном уровне восприятия последнего: заведомо выстроенная социальная политика фирмы завоевывает лояльность потребителя через особое поведение компании в целом (благотворительность, публичные выступления). В Швейцарии, например, среди некоторых компаний распространен опыт проявления лояльности к своему потребителю посредством поздравления его с рождением в виде почтовой посылки с каким-нибудь сладким подарком.

Бурное развитие промышленности в двадцатом веке положило начало процессу снижения материальной ресурсоемкости производства товаров. На рубеже двадцатых годов двадцать первого века наблюдается относительно обратный процесс на нематериальном уровне: очередной инновационный товар содержит все больший объем уже интеллектуального ресурса – вложенных знаний о новых методах производства, управления и выстраивания партнерских отношений.

Библиография

1. Гагарина, Т.А. Интеллектуальный капитал организации как фактор создания ценности бизнеса: определение, оценка и управление: дис. . канд. экон. наук / Т.А. Гагарина. - СПб., 2009. - 203 с.
2. Елисеева, Е.Н. Интеллектуальный капитал как фактор повышения конкурентоспособности организаций / Е.Н. Елисеева // Вестн. Челябин. гос. ун-та. Челябинск, 2008. - № 27. - С. 97-100.
3. Интеллектуальный капитал фактор экономического развития современной России / С.А. Ленская [и др.]. - М. : Высш. шк., 2002. - 92 с.
4. Кузьмина, З.В. Формирование и распределение интеллектуальной ренты в современной российской экономике: дис. . канд. экон. наук /З.В. Кузьмина. - Казань, 2010. - 154 с.
5. Туров Э.Ю. Интеллектуальный капитал как основа создания устойчивых конкурентных преимуществ фирмы. // Проблемы современной экономики. - 2010. - № 2 (34)

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ

Галимуллина М.Р.

магистр экономических наук, старший преподаватель,
РГП на ПХВ

«Западно-Казахстанский аграрно-технический университет
имени Жангир хана» (г. Уральск, Республика Казахстан)
marijam_gm.82@mail.ru

Актуальность транспортной логистики обусловлена необходимостью транспортировать все возрастающие потоки грузов без соответствующего увеличения количества осуществляющего перевозки транспорта. В статье изложены проблемы транспортной логистики пути их решения.

Relevance due to transport logistics ted to be transported by the increasing currents goods without a corresponding increase in the amount carried mented transportation transport. The article describes the problems of transport logistics solutions.

С тех давних пор, как люди стали торговать, человечеству стал необходим транспорт. Поскольку товар по месту его происхождения всегда стоил дешевле, чем там, где его не было, доставлять товар к удаленным рынкам сбыта, туда, где он более востребован, стало делом весьма прибыльным. Транспортировка разнообразнейших грузов – стала главной задачей транспортной отрасли любого современного государства. Сделать это с наименьшими затратами призвана транспортная логистика.

Транспортная логистика - это вид логистики, управляющей комплексом операций, обеспечивающих физическое перемещение товарно-материальных ценностей между участниками цепи поставок с минимальными затратами, т. е. перемещение требуемого количества товара в нужную точку, оптимальным маршрутом за требуемое время и с наименьшими издержками. Затраты на создание любого товара складываются из себестоимости изготовления и издержек на выполнение всех работ в цепи «производитель - конечный покупатель». Движение материального потока от первичного источника сырья до конечного потребления требует затрат, которые могут достигать до 50 % от общей суммы затрат на логистику.

Предметом транспортной логистики являются рациональная организация процессов перемещения грузов. К задачам, решаемым транспортной логистикой, специалисты относят:

- 1) создание транспортных систем, в том числе создание транспортных коридоров и транспортных цепей;
- 2) обеспечение технологического единства транспортно-складского процесса;

- 3) совместное планирование транспортного процесса со складским и производственным;
- 4) определение рационального маршрута доставки груза;
- 5) выбор типа и вида транспортного средства;
- 6) совместное планирование транспортных процессов на различных видах транспорта.

На сегодняшний день выполнение заданных условий представляется возможным только с применением логистики, т.е. управляющего алгоритма, который с помощью различных экономико-математических методов позволяет оптимизировать работу отдельных элементов транспортного процесса и объединение этих элементов в единую структуру. При этом очень важным показателем является получение достоверного представления о ситуации на рынке. Логист обязан знать условия, в которых работают его партнеры, чтобы добиваться положительных результатов, решать сложные задачи, например, такие как: почему система логистики не работает, а качество ее транспортной составляющей лишь ухудшается?

На данный момент при всем обилии изменений на рынке транспортных услуг и наличии громадного количества экспедиторов, перевозчиков и логистических компаний заказчики услуг по-прежнему не удовлетворены их качеством. Даже внедрение сложнейших программных продуктов не всегда решает проблемы предприятий. Все равно продолжаются срывы поставок машин и сроков доставки, порча или потеря грузов, проблемы с документооборотом и т.д. Все потому, что не производится анализ стандартных проблем, присущих транспортной отрасли в целом, а, следовательно, и отдельным предприятиям в частности.

Проблемы транспортной логистики сегодня охватывают практически все сферы деятельности предприятий и касаются:

- качество транспортного обслуживания;
- разукрупнения рынка транспортных услуг;
- плохой информационной поддержки перевозок;
- проблем при построении маршрутов перевозок (нерациональные перевозки);
- страхования грузов и транспортных средств;
- недостатка информации о программных продуктах, позволяющих автоматизировать, упростить и ускорить выполнение операций, сопровождающих перевозочный процесс и др.

Качество транспортного обслуживания.

Все большее количество предприятий, деятельность которых, так или иначе, связана с транспортировкой (доставка сырья и материалов, обслуживание потребителей), принимают решение о передаче всех или части перевозок на аутсорсинг. Такое решение позволяет им сконцентрироваться на основной сфере деятельности, повышая качество работы и совершенствуя свою продукцию, а также доверить транспортную логистику профессионалам в данной области, что в итоге улучшает качество перевозок, а во многих случаях – и снижает транспортные затраты.

Разукрупнение рынка транспортных услуг.

На протяжении последних пяти лет динамика сокращения количества машин по предприятиям составляет порядка 15–20 % в год. В то время как доля «частников», работающих с одной-двумя машинами, среди всех перевозчиков за это же время, наоборот, возросла с 14 до 59 %.

Причиной возникновения этих двух процессов послужило то, что мелкие предприятия получают неоправданные конкурентные преимущества перед средними и крупными предприятиями, прежде всего, за счёт низких ставок налогообложения, экономии расходов на транспортную и экологическую безопасность. Коммерческие перевозчики в ряде случаев теряют рынок и несут убытки в результате свободного выхода на него нетранспортных организаций, а потребители транспортных услуг при этом не получают достаточно надёжного и качественного транспортного обслуживания. Значительная часть рынка автомобильных перевозок находится в «теневом» секторе экономики, что создаёт предпосылки для криминального влияния на автотранспортный бизнес и приводит к существенным бюджетным потерям.

Кроме этого транспортный бизнес кажется привлекательным лицам, далеким от знания отрасли и рынка автогрузовых услуг, поэтому в него растут инвестиции со стороны грузовладельцев и частных лиц.

Однако, для логистики не столь важно, почему происходит разукрупнение: за счет распада или образования новых юридических лиц, списания транспорта, применения схем уклонения от налогов или еще по каким-то причинам. Главное, что сегодняшняя способность перевозчиков выполнять заказы собственными силами стремится к нулю.

Плохая информационная поддержка процесса перевозок.

Несмотря на кажущуюся информатизированность и компьютеризированность современной жизни, поток информации, сопровождающий процесс транспортировки, все еще далек от совершенства. Это касается и связи с водителем (особенно при его нахождении в другом государстве или на пограничном переходе), и мониторинга груза на протяжении перевозки, и контроля состояния транспортного средства, его местонахождения. Чуть слабее данная проблема ощущается при внутренних перевозках. Однако и здесь бывают случаи утраты связи с машиной, что негативно сказывается на координации процесса транспортировки, особенно в случаях потребности в срочной передаче или корректировке информации для водителя.

Проблемы при построении маршрутов перевозок.

С переходом на рыночные отношения появилась некоторая хаотичность в проектировании процесса перевозок. Сегодня очень часто можно наблюдать такие явления, как:

- Чрезмерно дальние перевозки - перевозки, при которых грузовые потоки поступают в пункты назначения из отдаленных районов при наличии возможности генерации аналогичных потоков из близко расположенных источников.

- Излишние перевозки - грузовые потоки, которые направлены в пункты назначения, где однородная продукция уже имеется в достаточном количестве.

- Повторные перевозки, при которых грузовой поток от грузоотправителя следует не прямо к потребителю, а поступает в промежуточное звено логистической цепи (на базу, склад и т.д.), а оттуда в том же объеме на том же виде транспорта, для передвижения в другие звенья или непосредственно потребителям.

- Круговые перевозки, которые осуществляются не по кратчайшим расстояниям.

Нерациональные перевозки приводят к повышению логистических и в первую очередь транспортных издержек, к дополнительной загрузке транспортных путей.

Были забыты эффективные методы составления оптимальных маршрутов, используемые раньше, так называемые транспортные задачи.

Транспортные предприятия тратят огромные деньги на программное обеспечение, способное автоматизировать процесс поиска наиболее рационального маршрута следования, хотя намного экономичнее было бы использовать, например, Microsoft Excel, который позволяет не только получать оптимальный результат, но и легко анализировать, к чему приведет его некоторое изменение.

Страхование груза и транспортных средств.

В настоящее время все больше грузоотправителей и грузополучателей стараются застраховать свою перевозку. Причем, по словам практиков, страхование именно груза, а не транспортного средства с грузом, преобладает. Так, в большинстве случаев страховка оформляется как процент от стоимости груза (обычно – 0,15-0,25 %), и при наступлении страхового случая производится страховая выплата в том объеме, в котором нанесен ущерб грузу. Обычно стоимость ущерба возмещается не в полной мере. В любом случае, страховщик и страхователь ищут наиболее приемлемое сочетание стоимости страховки и величины страховых выплат, что оговаривается в договоре страхования.

Страхование груза уменьшает беспокойство за процесс транспортировки, что обычно благотворно сказывается на всех ее участниках.

Что же касается страхования транспортных средств, то оно применяется реже. При этом давнишнее недоверие к страховым компаниям как таковым тормозит процесс распространения страхования, как транспортных средств, так и грузов.

Недостаток информации о программных продуктах.

Рынок программного обеспечения растет в геометрической прогрессии. Появляются все новые программные продукты, старые, в свою очередь, постоянно совершенствуются. Однако данный процесс порождает и негативную ситуацию – очень сложно ориентироваться в огромной массе программных продуктов, которые заполняют рынок. Предприятия давно привыкли к тому, что, не успев поставить новейшую программу, через короткое время на рынке появляется релиз или демо-версия новой. Так что стремление к постоянному обновлению программной базы бессмысленно и нецелесообразно.

Что касается программного обеспечения для транспортной логистики, то тут дела обстоят несколько иначе. В отличие от «складских» разработок, их на рынке намного меньше, отзывы о них совершенно различные, а объективной

аналитики вообще нет. При немалой стоимости таких программ не удивительно, что потенциальные их покупатели теряются и постепенно откладывают идею приобретения на будущее.

Разработчики программного обеспечения должны не только улучшать свои программные пакеты, но и объяснять их потенциальным покупателям преимущества и особенности именно этой программы по отношению к набору других. Тогда и потребители будут видеть разницу и смогут сделать верный выбор, и производителям будет проще найти и обозначить свою нишу на рынке программ по транспортной логистике.

Вследствие этого, сегодня как никогда актуальны задачи увеличения объемов перевозок, повышения экономической эффективности деятельности многочисленных грузовых и пассажирских перевозчиков и экспедиторов.

Но для того, чтобы добиться поставленных задач, нужно проводить правильный и своевременный анализ состояния транспортного рынка, в частности, наиболее актуальных проблем; реально оценивать возможности и условия развития; четко определять какой путь развития является верным и принесет предприятию, например, дополнительную прибыль, а какой ошибочным и повлечет за собой негативные последствия, которые могут привести даже к банкротству.

Библиография

1. Адилова, Н.Д. Транспортная логистика: учебное пособие / Н.Д. Адилова.- Караганда: Кар ГТУ, 2009.

2. Лукинский, В.С. Логистика автомобильного транспорта: учебное пособие / В.С. Лукинский, В.И. Бережной, Е.В. Бережная. - М: Финансы и статистика, 2004.- 368 с.

ОТ ПОИСКА К ПРОИЗВОДСТВУ ПРАВИЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ

Гальтов В.П.

старший преподаватель,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)
galtov@yandex.ru

Современные менеджеры нуждаются в правильных решениях. Но методы выработки таких решений отсутствуют. При обучении менеджеров тренируют в использовании метода проб и ошибок, а необходима технология производства правильных решений. Такая технология создана на базе ТРИЗ.

For modern managers are important right decisions. But the methods of product such solutions are absent. In education of managers they are training to use trial and error, but the technology manufacturing right decisions need for them. Such technology is created based on TRIZ.

Анализ ситуации, ведущийся нами с 1994 года, показывает тяжелое положение в менеджменте. Для принятия решений менеджерам рекомендуют: спонтанный и интуитивный методы, метод суждений и бинарный, методы многовариантности, поисковый и другие, не гарантирующие правильность принимаемых решений [1]. На практике менеджеры используют метод проб и ошибок и его модификацию - мозговой штурм.

При анализе литературы по менеджменту и практики консультирования нами вскрыты несколько противоречий:

1. Решение есть важнейший акт любой человеческой деятельности, но это не осознается в массовом сознании специалистов и управленцев.

2. Наиболее массовый процесс поиска решений не оснащен методически.

3. Решение – интеллектуальный продукт управленца, основа успеха его предприятия. Но система эффективного обучения управленцев выработке решений отсутствует.

4. В науке нет понятия «правильное решение». Пишут о верных и неверных, эффективных и неэффективных, про оптимальные решения, но о правильных решениях умалчивают. Хотя именно такие решения необходимы всем, всегда и везде. Часто управленцы отрицают возможность выработки правильного решения по причине сложности и неповторимости ситуаций.

5. Вслед за Г. Саймоном [2], получившим Нобелевскую премию «за новаторские исследования процесса принятия решений», стали говорить о «принятии», но этап «выработка решений» фактически остался вне внимания науки.

Вывод: решение – важнейший продукт интеллектуальной деятельности человека и управленца, но его выработке практически не уделяется внимания и это порождает массу проблем как личных, так и глобальных.

Для разрешения всех или хотя бы части найденных противоречий нужны ресурсы. В 20 веке им стала ТРИЗ – технология решения изобретательских задач, развиваемая в СССР с 1945, а с 1991 года во всем мире [2].

С появлением ТРИЗ в интеллектуальной сфере впервые появилась возможность построения Системы Производства Решений и оценки их качества на основании законов развития систем. Как и на производстве в ТРИЗ есть этап «заготовки сырья» для будущего решения – анализ проблемной ситуации и выявление ее компонентов. На производстве образ будущего изделия задает чертеж, а в ТРИЗ используют Идеальный Конечный Результат как идеальную модель будущего решения.

На производстве есть участок преобразования «сырья» в новый продукт. В ТРИЗ его функцию выполняет Алгоритм получения и сборки идей решения.

В любом цехе контролируют качество произведенных изделий. И в ТРИЗ проверяется качество полученного решения на соответствие законам развития.

В 21 веке ТРИЗ становится интеллектуальной технологией производства решений в любой области. Об этом свидетельствует проникновение ТРИЗ в образование, в рекламу, в маркетинг и другие сферы деятельности.

В настоящее время ТРИЗ широко используют не только в России, но и в США, в Японии, во Франции и других странах. Специалисты по ТРИЗ есть в компаниях Samsung, General Electric, Kodak и в других, где решают сложные проблемы. Мастер ТРИЗ Николай Шпаковский сэкономил компании Samsung 90 миллионов долларов за три года и в 2002 получил премию от её президента.

Понимание ТРИЗ как технологии производства решений в любой сфере позволяет устранить барьеры на пути к массовому потребителю. Ведь «изобретательскими задачами» занимается очень немного людей, в то время как для огромного большинства необходимы Правильные Решения. Особенно остро они необходимы в менеджменте.

Нами апробирован Алгоритм «7 шагов», помогающий строить решение. Получая кейсы возрастающей сложности, менеджеры анализировали ситуации, формулировали решения, следуя алгоритму. Имея в руках алгоритм и критерии контроля правильности решений, они могли сами обнаружить сбои в процессе выработки решения. Затем решение контролировалось на соблюдение закона повышения идеальности.

Итак, проблема выработки правильных решений на всех уровнях может быть решена системой образования. Для более широкого распространения технологии производства решений необходимо издание пособий, публикации результатов, отслеживание отдаленных результатов обучения.

Библиография

1. Злобина, Н.В. Управленческие решения: учебное пособие - Тамбов: ТГТУ, 2007.
2. Пью, Д.С. Исследователи об организациях: Хрестоматия / Д.С. Пью, Д.Дж. Хиксон. - М-ЛИНК.
3. Альтшуллер, Г.С. Найти идею. – Петрозаводск: Скандинавия, 2004.

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ

Гатауллина С.Ю.

доцент,

ФГАОУ ВПО «Дальневосточный федеральный университет» (г. Владивосток)
0bsurga@mail.ru

Рассматриваются факторы, оказывающие влияние на эффективность развития туризма в регионе, предлагается классификация этих факторов, приводится авторская модель организации туристской деятельности в регионе.

Examines the factors influencing the efficiency of development of tourism in the region, classification of these factors and the author's model of organization of tourist activity in the region.

В Российской Федерации с 1996 г. туристская деятельность законодательно отнесена к одной из приоритетных сфер национальной экономики. Положительное влияние туризма на социально-экономическое развитие страны и регионов в публикациях отечественных авторов не ставится под сомнение, многие регионы позитивные изменения в социальной и экономических сферах связываются с развитием туризма. Однако, проведенный автором анализ публикаций по проблеме развития туризма, приводит к выводу, что туризм как специфический вид предпринимательства, оказывающий влияние, практически, на все сферы жизнедеятельности социума, еще «не стал предметом системного научного анализа».

Многие недостатки развития туризма в регионах РФ связаны с несовершенством методического обеспечения функций регулирования этой сферы предпринимательства, осуществляемых региональными органами власти, и не полным учетом факторов, влияющих на эффективность туристской деятельности в регионе.

Все факторы, оказывающие влияние на туристскую деятельность в регионе, с позиции возможности оказывать на них управленческое воздействие, можно разделить на регулируемые и не регулируемые. Так как объект исследования рассматривается с позиции осуществления управленческих воздействий, направленных на повышение эффективности его функционирования, то не регулируемые факторы в дальнейшем рассматриваться не будут.

В качестве оснований классификации регулируемых факторов, оказывающих влияние на эффективность туристской деятельности в регионе, предлагается рассмотреть:

- место формирования факторов (по отношению к региону);
- способы проявления факторов;

- иерархичность факторов;
- значимость влияния факторов;
- статистическую идентификацию как туристских результатов влияния факторов.

По месту формирования различаются факторы внешней и внутренней (по отношению к региону) среды. На эффективность туристской деятельности в регионе оказывают влияние значительное число факторов внешней (по отношению к региону) и внутрирегиональной сред. В свою очередь, развитие туризма в регионе также оказывает влияние на факторы внешней (по отношению к региону) среды и факторы регионального развития. Причем, это влияние может носить как позитивный, так и негативный характер, повышая или снижая экономическую эффективность развития туризма в регионе.

К регулируемым факторам внешней (по отношению к региону) среды, относятся: политическая, экономическая, экологическая, санитарно-гигиеническая обстановка; уровень регулирующего, правового и бюджетного обеспечения туристской деятельности; туристский имидж страны; инвестиционная привлекательность объектов туристской инфраструктуры и ряд других факторов.

Региональные органы власти могут оказывать влияние на часть этих факторов (программное, правовое, бюджетное обеспечение туристской деятельности), выступая с законодательными инициативами и внося в Правительство РФ предложения по участию региона в федеральных программах развития туризма.

К регулируемым внутрирегиональным факторам, оказывающим влияние на эффективность развития туризма, относятся: качество работы предприятий туристской индустрии и сервисной инфраструктуры, уровень развития туристской инфраструктуры, социально-политическая, криминогенная, экологическая обстановка в регионе, эффективность использования ресурсной базы, качество управленческих решений в сфере туризма и ряд других факторов. Проведенные автором исследования подтверждают гипотезу о высокой степени влияния регулируемых внутрирегиональных факторов на эффективность развития туризма в регионе.

Процесс влияния и взаимовлияния региональных, внешних по отношению к региону факторов и факторов туристской деятельности носит не линейный характер, а сами факторы подвержены эффекту взаимодействия и могут проявляться в ослабленной (отраженной, поглощённой) или усиленной форме, носить как позитивный, так и негативный характер, оказывать прямое или косвенное воздействие. Проведенные исследования научных публикаций не позволили выявить методику оценки эффективности туристской деятельности, учитывающую влияние и взаимовлияние всего комплекса обозначенных факторов.

По способу проявления факторы разделяются на проявляющиеся только с участием человека, при взаимодействии человека и природы, только в результате действия сил природы.

Факторы, проявляющиеся только в результате действия сил природы, носят стихийный, не регулируемый человеческой деятельностью характер и в данной статье не рассматриваются.

Факторы, проявляющиеся только с участием управляющих воздействий человека характерны, преимущественно, для искусственных систем, к ним относятся экономические системы, для анализа которых часто применяется метод моделирования. Качество исследования системы во многом определяется качеством процесса моделирования, то есть «отображением существенных свойств моделируемого объекта с точки зрения цели исследования» [1]. Анализ организации туристской деятельности в регионе на современном этапе во многом затруднён тем, что «не разработаны модели функционирования отрасли» [2]. На рис. представлена авторская модель взаимодействия экономических и управленческих факторов, возникающих в результате туристской деятельности в регионе, которая наглядно демонстрирует:

- характер взаимодействия региональных факторов, оказывающих влияние на эффективность развития туризма в регионе;
- роль факторов управления (регулирования) туристской деятельностью в регионе для определения основных направлений повышения эффективности управленческих воздействий.

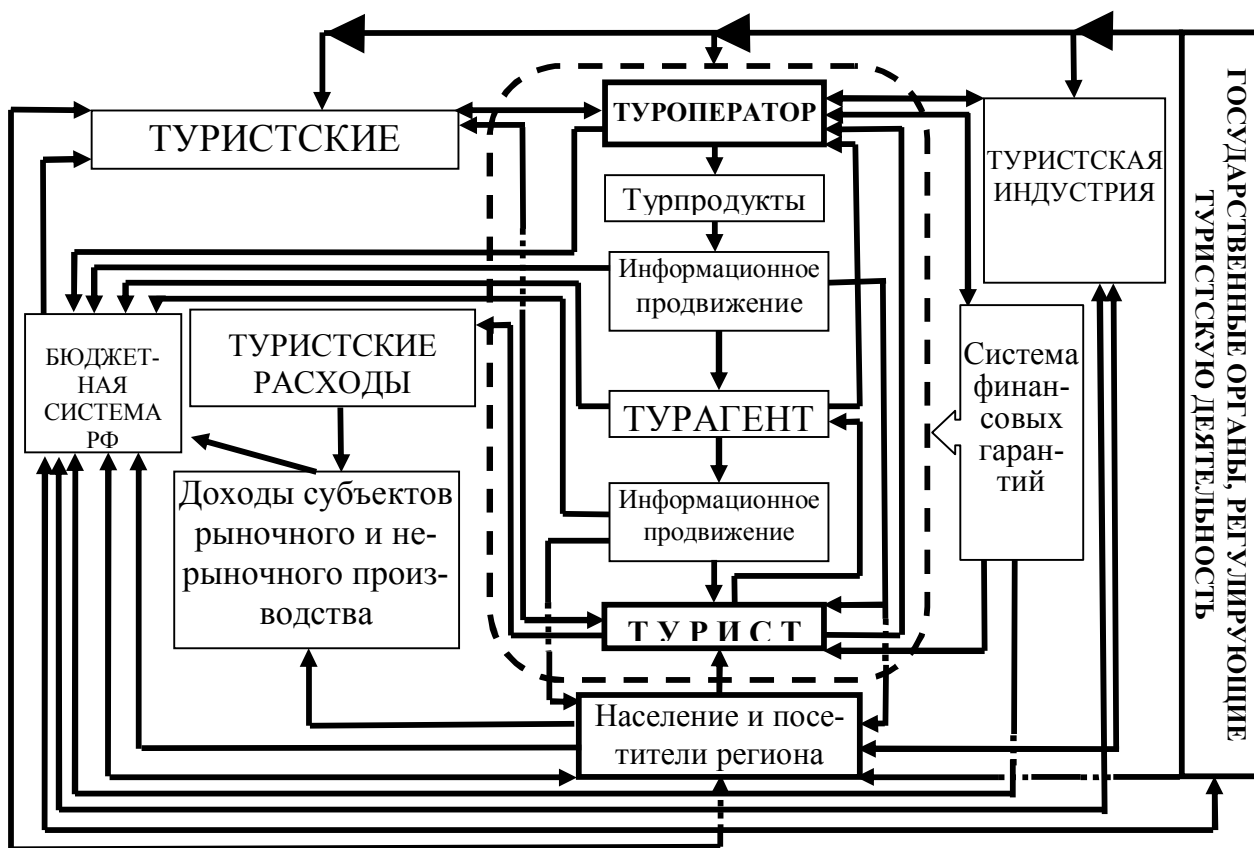


Рисунок – Модель организации туристской деятельности в регионе

Представленная модель также формирует возможность структурирования основных объектов управляющего воздействия региональных органов власти, направленного на повышение эффективности развития туризма:

- субъекты рыночных отношений, формирующие туристское предложение региона в форме турпродукта;

- иные субъекты, осуществляющие рыночную и нерыночную деятельность в регионе в сфере туризма (индустрия туризма и иные субъекты рыночного и нерыночного производства в регионе);

- туристские ресурсы региона;

- население и посетители региона.

По иерархичности факторы можно разделить на первичные (главные, факторные) и вторичные (результативные).

В соответствии с законодательством в сфере туризма в Российской Федерации туристская деятельность – это туроператорская, турагентская и «иная» деятельность. Правом формирования, продвижения и реализации турпродукта наделены исключительно туристские организации, которые целесообразно отнести к первичным факторам. Деятельность предприятий туристской индустрии и «иная» деятельность по организации путешествий предлагается рассматривать в качестве вторичной (результативной) деятельности, связанной с деятельностью туристских организаций.

В нормативно-правовом поле РФ отсутствует четкая идентификация предприятий туристской индустрии, а проводимые статистические исследования не позволяют выделить создаваемую этими предприятиями долю туристского продукта.

Значимость влияния регулируемых факторов на эффективность туристской деятельности предлагается оценить по следующим критериям:

- уровень государственного регулирования туристской деятельности;

- уровень развития туристской инфраструктуры;

- качество туристских ресурсов;

- уровень туристской привлекательности региона.

Проведенные автором исследования в Приморском крае позволили выявить высокий уровень значимости всех приведенных критериев, наибольшее влияние на эффективное развитие туризма имеет уровень развития туристской инфраструктуры (табл.).

Таблица - Критерии оценки факторов, влияющих на эффективность туристской деятельности Приморском крае

№	Группы факторов	Показатели оценки факторов по 5-ти балльной шкале
1	Уровень государственного регулирования туристской деятельности	4,493
2	Уровень развития туристской инфраструктуры	4,993
3	Качество туристских ресурсов	4,706
4	Уровень туристской привлекательности региона	4,457

По признаку статистической идентификации факторы, влияющие на эффективность туристской деятельности в регионе разделяются на те, результат влияния которых статистически идентифицирован как туристский, и те, результат влияния которых статистически не идентифицирован как туристский.

В соответствии с разработанным Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию документом «Измерение ненаблюдаемой экономики:

руководство» (Руководство), под статистически идентифицированным результатом предпринимательской деятельности в сфере туризма будем понимать экономические результаты видов предпринимательской деятельности, относимых статистическими органами к туристской – это деятельность туроператоров и турагентов. Под статистически не идентифицированным результатом туристской деятельности будем понимать экономические результаты предпринимательской деятельности, возникающие в связи с развитием туризма в регионе, но не отражаемые в результатах статистических исследований как туристские. Соответственно, при оценке валового регионального продукта эти результаты не учитываются как результат туристской деятельности - это деятельность предприятий туристской инфраструктуры. Вместе с тем, деятельность этой группы предприятий оказывает (как это указывалось ранее) наибольшее влияние на эффективность туристской деятельности в регионе.

Таким образом, проведенные автором исследования подтвердили предположение о несовершенстве методического обеспечения деятельности по эффективному развитию туризма в регионе, что обуславливает необходимость:

- уточнение дефиниций в сфере туризма;
- статистическую идентификацию как туристских результатов деятельности предприятий туристской индустрии;
- наиболее полный учет факторов, влияющих на эффективность туристской деятельности в регионе.

Библиография

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 7-е изд., дол. - М. : Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
2. Смирнова, О.А. Территориальная структура делового туризма в мире: автореф. дис. ... канд. экон. наук / О.А. Смирнова. - М., 2006.- 27 с.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ

Гатауллина С.Ю.

доцент,

ФГАОУ ВПО «Дальневосточный федеральный университет» (г. Владивосток)
0bsurga@mail.ru

Рассматриваются недостатки в осуществлении оценки эффективности туристской деятельности, обосновывается необходимость совершенствования методического обеспечения оценки эффективности развития туризма на региональном уровне.

Discusses the shortcomings in the implementation of evaluation of the effectiveness of tourist activity in the region, the necessity of improvement of the methodical providing an assessment of the effectiveness of tourism development at the regional level.

Осуществление оценки экономической эффективности туристской деятельности непосредственно связано с решением вопроса о том, что считать результатом туристской деятельности на региональном уровне, в каких показателях измерять этот результат, что считать критерием экономической эффективности результата этой деятельности.

Исследование законодательных актов Российской Федерации (РФ) и научных публикаций позволило выявить наличие большого разнообразия и противоречий в подходах к определению и описанию результата туристской деятельности, что актуализирует необходимость идентификации результата туристской деятельности как объекта исследования, без чего измерение результата туристской деятельности и оценка его воздействия на региональную и внешнюю по отношению к региону среду не может быть реализовано в полной мере.

Измерение результатов туристской деятельности предполагает также определение перечня применяемых показателей.

Одним из основных показателей работы туристских организаций является объем туристского потока (турпоток), стоимость реализованных путевок в целом и по видам туризма, финансовые показатели работы туристских организаций и другие показатели.

Под турпотоком понимается сложившееся за достаточно продолжительный период времени устойчивое число туристов в регионе, структурированное в соответствии с видами туризма. Несвершенство организуемых на региональном уровне статистических исследований в сфере туризма не позволяют определить объем внутреннего турпотока, размеры самодеятельного и социального туризма.

Показатели значительной части видов деятельности, отнесенных законодательством к туристской индустрии и «иной деятельности» по обслуживанию туристов (не идентифицированной в рамках действующего в РФ туристского законодательства), таких как услуги организаций торговли и бытового обслуживания, связи, физической культуры и спорта, деятельности учебных учреждений и другие, не структурированы по признаку категории обслуживаемых лиц, что не обеспечивает возможность выделения из общего объема услуг доли услуг, оказанных туристам.

Статистически не идентифицированы как туристские в настоящее время показатели деятельности нерыночных структур, участвующих в организации туристской деятельности в регионе, что не обеспечивает возможность учета и оценки этого влияния.

Таким образом, формируемые Территориальными органами Федеральной службы государственной статистики в регионах и региональными органами исполнительной власти в субъектах Российской Федерации показатели не позволяют учесть существенную часть деятельности организаций туристской инфраструктуры в результате следующих причин:

- эта деятельность не идентифицирована как туристская, а в общем объеме показателей туристская доля количественно не определена;

- организуемые в регионе статистические исследования в сфере туризма не позволяют количественно определить ряд важнейших показателей работы видов предпринимательской деятельности, идентифицированных как туристская. Например, объем внутреннего турпотока в регионе, стоимость туродня и ряда других;

- результат туристской деятельности в регионе не достаточно идентифицирован. Например, требует уточнения состав «других услуг» в структуре турпродукта.

Выявленные проблемы не позволяют с научной точки зрения в полной мере измерять результаты туристской деятельности в регионе, а, значит, осуществлять управление этой деятельностью, ибо «без измерения нет управления».

Для оценки экономической эффективности туристской деятельности на региональном уровне в РФ применяются:

- 1) удельные показатели: доля туристских услуг в валовом региональном продукте (ВРП), доля налоговых поступлений от туризма в региональном бюджете, объем туристских услуг на 1-го жителя региона и другие;

- 2) абсолютные количественные показатели: объем оказанных туристских услуг, размер налоговых поступлений от туристской деятельности в бюджет, объем турпотока в регионе, объем туристского потребления и другие;

- 3) показатели динамики: базисные и цепные темпы роста показателей, приведенных в пп. 1,2;

- 4) мультипликативные показатели.

Несовершенство оценки экономической эффективности туристской деятельности основанной на применении удельных и абсолютных показателей, состоит в том, что в рамках этих подходов не учитывается совокупный результат туристской деятельности (прямой и косвенный), а при измерении прямого ре-

зультата не учитываются показатели предпринимательской деятельности в сфере туризма, статистически не идентифицируемые в настоящее время как туристские.

Осуществление оценки экономической эффективности туристской деятельности на основе показателей динамики позволяет анализировать изменение только статистически идентифицированной части результата туристской деятельности в регионе.

Предлагаемые подходы оценки экономической эффективности туристской деятельности с учетом ее мультипликативного влияния в настоящее время не могут применяться в практике работы федеральных и региональных органов исполнительной власти в силу несовершенства их методического обеспечения.

С позиций современных требований состояние методического обеспечения управления туристской деятельностью в РФ на региональном уровне, по мнению автора, требует дальнейшего совершенствования.

Осуществляемая на региональном уровне деятельность в сфере туризма не вполне идентифицирована как объект исследования, что не позволяет считать в должной мере идентифицированным и результат этой деятельности. Границы туристской деятельности в регионе не достаточно определены, что не позволяет оценить ее истинные масштабы; показатели, применяемые в настоящее время для измерения результатов туристской деятельности, не отражают ее истинного влияния на развитие региона; требует дальнейшего исследования вопрос о формировании критерия оценки экономической эффективности туристской деятельности в регионе.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод о необходимости совершенствования методического обеспечения оценки экономической эффективности туристской деятельности в регионе, то есть «формировании иного теоретического подхода к исследованию охватывающему своим разнообразием исходное разнообразие объясняемого объекта» [1] с учетом существующих требований к повышению уровня научного обеспечения управления этим видом предпринимательства как одного из возможных центров экономического роста региона, оказывающего значительное влияние на формирование уровня качества жизни населения региона.

Библиография

1. Майминас, Е.З. Информационное общество и парадигма экономической теории // Экономист. - 1997. - № 10. - с. 86-95.

ИНТЕРАКТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ В АНАЛИЗЕ

Грязева Е.В.

к.э.н., доцент,

Алатырский филиал ФГБОУ ВПО

«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова» (г. Алатырь)

gryazeva.al@mail

Изучены вопросы применения интерактивной формы обучения в преподавании дисциплин комплексный экономический анализ, анализ финансовой отчетности.

The issues of application of interactive teaching in the teaching disciplines complex economic analysis, analysis of financial statements.

Интерактивное обучение – это способ познания, осуществляемый в формах совместной деятельности преподавателя и обучающихся: все взаимодействуют друг с другом, обмениваются информацией, совместно решают проблемы, моделируют ситуации, погружаются в реальную атмосферу делового сотрудничества.

Приемы и методы интерактивного обучения разнообразны и могут быть востребованы как на лекционных, так и на практических занятиях в преподавании анализа.

Прием первый. Апелляция к жизненному опыту студентов. Из предыдущего курса читаемых дисциплин студенты уже усвоили основные понятия, систематизировав и обобщив которые, можно приступить к изучению материала по теме. При изучении темы «Анализ использования основных средств» целесообразно уточнить у студентов базовые понятие и основные характеристики данного вида имущества: «основные средства», «основные фонды», классификацию основных средств, способы ведения бухгалтерского учета и начисления амортизации.

Прием второй. Ссылка на то, что приобретаемые сегодня знания понадобятся в профессиональной деятельности.

Прием третий. Создание проблемной ситуации. На практическом занятии студентам предлагается заранее подготовленная ситуация, связанная с разрешением проблемы увеличения производительности труда на предприятии, при наличии разных факторов: снижении количества работников (или рабочих), уменьшении (росте) фонда рабочего времени, отсутствии премирования на предприятии. Анализ таких проблемных ситуаций развивает аналитическое мышление, прививает системный подход к решению проблемы, учит налаживанию деловых и профессиональных контактов.

Прием четвертый. Использование занимательной информации. В качестве домашнего задания или за отведенное время на занятии группа студентов составляет кроссворд по выбранной тематике, другая часть аудитории разгадывает его; составляются таблицы соотнесения понятий с их значением, с последующим поиском соответствий.

Методы организации интерактивного обучения включают: сократический диалог, разрешение проблемы, «мозговой штурм», «видеотренинг», метод «каждый учит каждого», деловые игры.

Сократический диалог в комплексном анализе по теме «Анализ трудовых ресурсов» можно содержать такие вопросы: понятие трудовые ресурсы; разделение групп населения в зависимости от возраста; какие категории населения можно отнести к трудовым ресурсам; по каким признакам можно провести анализ структуры персонала; что включают понятия «хронометраж рабочего времени» и «фотография рабочего дня»; с чем могут быть связаны потери рабочего времени?

Желательно составлять для каждого занятия комплекс вопросов в соответствии с планом занятия; продумывать последовательность от простых вопросов к сложным; избегать «закрытых» вопросов, которые требуют ответа «да» или «нет»; делать паузу минимум 3-5 секунд после заданного вопроса, чтобы студенты имели время осмыслить информацию и подготовить ответ.

Методика «разрешения проблемы» по теме «Анализ платежеспособности и ликвидности коммерческой организации».

Этап 1. После проведенных расчетов предприятие признано неплатежеспособным, а баланс предприятия не ликвидным. В качестве раздаточного материала студентам предлагается готовая таблица с коэффициентами ликвидности и баланс оцениваемого предприятия.

Этап 2. Исходя из лекционного материала, студенты решают, важна ли это проблема для предприятия, стоит ли устранить ее в кратчайшие сроки? При этом нужно иметь в виду, что многие партнеры, работающие с предприятием в первую очередь оценивают данные бухгалтерского баланса, как информации, открыто предоставляемой пользователям, и могут прийти к неблагоприятному мнению в отношении организации. Кредиторы, которым должно предприятие начнут обращаться в судебные инстанции и при значительных долгах в течение длительного времени предприятие может быть признано банкротом.

Этап 3. Предложенные решения по исправлению ситуации могут быть разнообразными (и не всегда верными). Вначале студенты могут логично предположить, что для роста коэффициентов ликвидности надо либо увеличить числитель, либо сократить знаменатель показателей.

Этап 4. Студентам, желательно рассмотреть все плюсы и минусы принимаемых решений, так как голословное предложение «уменьшить кредиторскую задолженность», необходимо подкрепить реальными предпосылками – есть ли у предприятия денежные средства для совершения такой операции, какова динамика прибыли и т. д.

Этап 5. Отстояв свою точку зрения, аргументировав ее студент (или группа студентов) проводит расчет показателей ликвидности с измененными значениями числителя или знаменателя.

Этап 6. Аудитория оценивает новые значения коэффициентов, определяет существенность их роста и выносит вердикт, об эффективности таких изменений в деятельности предприятия.

«Мозговой штурм» в анализе деятельности предприятия:

1) необходимо взять тему или вопрос, достаточно дискуссионный, по которому может быть много вариантов решений, например, «Поиск резервов роста прибыли предприятия» или «Пути улучшения финансового состояния предприятия».

2) разбить участников «мозгового штурма» на группы, предложив им всем сосредоточиться на поиске решения или разграничив задание (часть ищет пути сокращения затрат, другие меры по увеличению выручки, прочих доходов предприятия; одни исследуют возможность создания оптимальной структуры заемного капитала, другие рациональные пути наращивания собственного капитала). Идеи, по мере поступления фиксируются на доске, листе ватмана, экране, в них не вносятся никакие изменения, они никак не комментируются и не критикуются, даже если это самые «неправильные» идеи.

3) Если во время «мозгового штурма» не удастся получить много идей, можно обратить внимание студентов на то, что чем больше идей, тем лучше. В конечном счете, количество порождает качество. Когда очень быстро выдвигается значительное число идей, внимание участников смещается в сторону от их оценки. В таких условиях участники мозгового штурма не стесняются дать волю своей фантазии, и это приводит к появлению продуктивных идей.

4) Нужно побуждать всех участников развивать или изменять идеи других. Объединение или изменение ранее выдвинутых идей часто ведет к рождению новых, которые превосходят первоначальные. Необходимо предупредить нападки, комментарии, критику или высмеивание каких-либо идей. Если кто-либо будет оценивать идеи во время их высказывания, их автор больше внимания сосредоточит на отстаивании своих мыслей, чем на попытках предложить новые и более совершенные варианты. Оценка на этом этапе работы должна быть исключена.

5) Проводится оценка и классификация выдвинутых идей, выбор решений.

6) В заключение требуется провести обсуждение и подвести итоги «мозгового штурма».

Метод «каждый учит каждого» в вопросе «Анализ оборотных средств предприятия» предполагает такие карточки: понятие «оборотные средства»; их классификация (каждый признак на карточке); особенности формирования в каждой отрасли; понятие «собственные оборотные средства»; формула расчета собственных оборотных средств; задачи анализа оборотных средств; показатели отражающие эффективность использования оборотных средств. В конце занятия необходимо предложить студентам еще раз обобщить информацию.

Библиография

1. Лобашев, В.Д. Формирование компетенций в образовательном пространстве / В.Д. Лобашев, А.М. Федоров // Среднее профессиональное образование. - 2010. - № 4.

2. Митяев, А.М. Содержание многоуровневого высшего образования в условиях реализации компетентной модели // Педагогика. - 2008. - № 8.

3. Голубева, В.П. Компетентностный подход как методологическая основа практико-ориентированного дистанционного обучения. // Среднее профессиональное образование. - 2010. - № 8.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО

Гурджиян В.Л.

к.э.н., доцент,
ФГБОУ ВПО

«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»

(г. Чебоксары)

vladim_leo@mail.ru

Рассмотрены вопросы деятельности антикризисных менеджеров в части его социальной ответственности

Questions of use of crisis manager's action in parts of social responsibility

В России уже давно говорят о социализации бизнеса, о его ответственности перед обществом, о передаче ряда функций государства на плечи бизнес-структур. Однако мы пока не наблюдаем движения бизнеса и общества к друг другу. В большинстве своем, это движение в разные стороны, и со временем, образуется ситуация, когда бизнес и общество находятся на разных полюсах.

Одной из проблемных фрагментов современной российской экономики является институт банкротства. Хотя, данный процесс достаточно хорошо регламентирован нормативно-правовыми актами, имеются много проблем социального характера.

Ключевой фигурой в арбитражном процессе по делам о несостоятельности является арбитражный управляющий. На данного субъекта возлагается ряд обязанностей, в основном связанные с деятельностью должника, взаимоотношения с кредиторами и уполномоченными органами. Следует отметить, что социальная ответственность арбитражного управляющего не освещена ни в нормативно-правовых актах, не полно представлена в научной и учебно-методической литературе.

За 2006-2013 год наблюдается сокращение числа поступающих в арбитражные суды заявлений о признании должника банкротами. В 2006 году в арбитражные суды субъектов РФ поступило 91 431 заявлений, в 2007 г. – 44 255, в 2008 г. – 34 364, в 2009 г. – 39 570, в 2010 г. – 40 243, в 2011 г. – 33 385, в 2012 г. - 30159. В первом полугодии 2013 г. поступило 11 650 заявлений о признании должников несостоятельными.

Что касается ситуации в Чувашской Республике, то необходимо отметить, что в настоящее время в отношении около 200 организаций возбуждено дело о признании их банкротами.

Назначаемый арбитражным судом арбитражный управляющий несет ответственность за деятельность должника, его взаимоотношения с иными участниками процесса.

Относительно ответственности перед обществом необходимо отметить, что в соответствии с п. 4 ст. 20.3 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» при проведении процедур, применяемых в деле о банкротстве, арбитражный управ-

ляющий обязан действовать добросовестно и разумно в интересах должника, кредиторов и общества. Однако на практике арбитражные управляющие в основном действуют в интересах кредитора. Закрепленная норма, относительно общества, в современных условиях не реализуется.

Социальная ответственность в рассматриваемом контексте может быть представлена как ответственность перед обществом в целом, так и перед работниками должника в частности.

Что касается общества в целом, то здесь арбитражный управляющий обязан обеспечить минимизацию рисков, связанных с ликвидацией должника, а именно, увеличение количества безработных, системы жизнеобеспечения населенного пункта, сокращение поступлений в бюджет и т.д. Последствий ликвидации должника, а особенно крупного, могут быть обширные, в почти 100 % случаях негативные. И, безусловно, от действий арбитражного управляющего зависит в целом ситуация в регионе.

Ответственность перед работниками должника является одной из проблемных зон в деятельности управляющего. Арбитражный управляющий увольняет работников должника и это является болезненным моментом как для работников, так и для управляющего. Безусловно, если не вникать в проблемы работников, в последствия их увольнения, проблем для управляющего будет меньше. Но, учитывая сложившуюся ситуацию, этот процесс является взаимозависимым.

Роль арбитражного управляющего должна сводиться к таким направлениям деятельности, как психологическая подготовка работников к увольнению, возможность перевода на другое предприятие (в той же отрасли), обсуждение с региональными органами власти о возможности дальнейшей ротации персонала должника, выплата компенсаций при увольнении.

Безусловно, это только малая часть деятельности арбитражного управляющего, но если она будет выполнена качественно, то и проблем будет на порядок меньше.

Следует отметить, в этом процессе государство не должно оставаться в стороне. Такие предприятия необходимо брать на особый контроль. В настоящее время, государство должным образом не выполняет контрольную функцию над арбитражными управляющими, передав это на откуп саморегулируемым организациям арбитражных управляющих (СРОАУ), которые, в свою очередь, не всегда качественно выполняют возложенный на них функции. Это, прежде всего, связано с тем, что здесь существует взаимная зависимость между СРОАУ и арбитражными управляющими, основанная на материальной выгоде обеих сторон.

Таким образом, только переосмыслив значение арбитражного управляющего в социальном процессе на предприятии и в обществе, он сможет добиться более эффективного выполнения своих обязанностей, делая упор на социальные отношения.

ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Даирова Г.Р.

магистрант,

АО «Казахский университет технологии и бизнеса»

(г. Астана, Республика Казахстан),

главный бухгалтер ТОО Нуртау (г. Павлодар, Республика Казахстан)

galiya.dairova@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению вопросов использования инновационных факторов развития туристического бизнеса, как пути повышения эффективности использования туристического потенциала.

The Article is devoted to consideration of questions of use of innovative factors of development of travel business, as ways of increase of efficiency of use of tourist potential.

Инновации, или технологические и организационные нововведения, в настоящее время являются определяющим фактором экономического роста. В большинстве стран правительства и предпринимательские структуры стремятся повысить конкурентоспособность за счет инновационного сектора, развития научных исследований и ускорения внедрения их результатов. В инновационную сферу вкладываются огромные денежные средства, вовлекаются значительные людские ресурсы.

Социально-культурный сервис и туризм – весьма популярная тема для обсуждений на разных уровнях. Туризм – единственная отрасль, названная феноменом XX века. В разной степени с ней связаны многие сферы деятельности современного общества, такие как экономика, культура, экология, педагогика и образование, здоровье и рекреация и др.

Инновации в туризме – разносторонние организационно-управляющие нововведения, состоящие в целенаправленных изменениях, производимых на разных уровнях индустрии туризма. Сюда относятся правовое обеспечение туристских проектов, способность организации новых видов туристской деятельности, создание кардинально новых турпродуктов и товаров для путешествий, информационно-рекламное обеспечение туристского спроса, включающее в себя современные технологии [1]. Основные усилия по развитию инноваций в туризме направлены на повышение конкурентоспособности предприятий, на значительное улучшение туристского сервиса. Инновационный процесс представляет собой поэтапное принятие нововведений в туризме.

Социально-культурный сервис и туризм призваны решать много задач: рекреационно-восстановительную, образовательно-воспитательную, просветительскую, задачу сохранения изучения и использования природного и историко-культурного наследия. Они же являются постоянными, весомыми (а для не-

которых регионов и основными) источниками дохода, решают проблему создания рабочих мест и т. д.

Поэтому внедрение инноваций способствует не только развитию рассматриваемых сфер, но и гармонизации отношений современного человека с обществом и природой. В нормативно-правовых актах инновация (нововведение) – это конечный результат инновационной деятельности, реализованный как новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый на практике. Инновационная деятельность – это процесс, направленный на разработку инноваций, реализацию результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки [2].

Рассматривая инновационный процесс как взаимодействие физических и гуманитарных технологий, можно выделить познавательную, исследовательскую, преобразовательную, ресурсосберегающую, организационную, мотивационную, информационную, социально-потребительскую и финансовую функции инноваций.

Общим для всех форм реализации инновационных процессов является сложный механизм организации и управления. Важнейшая тенденция современных инновационных процессов – постоянное усложнение механизма их осуществления. Финансирование фундаментальных исследований и образования – это задача государства, но, поскольку научные центры и образовательные учреждения расположены в городах, эффективность инновационной деятельности зависит и от того, насколько местные власти обеспечивают нормальную жизнедеятельность. Что же касается тиражирования инноваций, то здесь роль регионов переоценить трудно. От степени благоприятности условий хозяйствования зависят динамика и масштаб распространения инноваций.

Таким образом, особая роль регионов в инновационном развитии страны бесспорна: в их компетенции находятся многие вопросы, определяющие инновационную активность всех участников инновационных процессов. Если же рассматривать приоритеты инновационной деятельности, которые определяются с учетом общегосударственных интересов, то роль городов и регионов можно охарактеризовать следующим образом. С одной стороны, региональный уровень управления призван довести макроэкономические задачи до каждого региона, включив их в детерминанты социально-экономического функционирования с учетом свойственных территории разнообразия условий и отличий. С другой стороны, необходимо создать на местах предпосылки, которые требуются для эффективной и результативной деятельности товаропроизводителей любых организационно-правовых форм и всех сфер деятельности, так как от этого зависят и инвестиционные возможности региона и, соответственно, динамика распространения инноваций.

Рассматривая общую задачу обновления экономики Казахстана, следует отметить, что в условиях кардинальных преобразований основ хозяйствования

города и регионы должны быть не столько потребителями достижений науки, техники и технологий, сколько непосредственными организаторами инновационной деятельности. При этом такие негативные явления, как хроническое недофинансирование науки, приводят к тому, что научные организации, расположенные в городах и регионах, вынуждены пересматривать свою ориентацию в сторону новых сегментов применения имеющихся у них технологий. Основные тенденции современного инновационного развития свидетельствуют о наличии значительного сходства его приоритетов в разных регионах: технология производства новых материалов, информационные технологии, средства связи, биотехнология, охрана окружающей среды.

Если целевым ориентиром являются улучшение качества жизни населения и достижение устойчивого социально-экономического развития региона, то инновационная политика становится важнейшей составной частью общей государственной социально-экономической политики.

Для активизации инновационной деятельности необходимы новые механизмы, обеспечивающие:

- формирование и реализацию инновационной политики;
- формирование государственной инновационной стратегии, основанной на приоритетном развитии высокотехнологичных и наукоемких отраслей;
- использование современных финансово-кредитных механизмов для стимулирования инновационных процессов;
- совершенствование законодательных и нормативно-правовых актов, регламентирующих взаимоотношения участников инновационных процессов.

Эти механизмы должны обеспечить решение следующих задач:

- уточнение стратегии и приоритетов развития инновационной сферы, критических технологий и инновационных проектов, оказывающих решающее влияние на повышение эффективности производства и конкурентоспособность отечественной продукции и услуг;
- концентрация ресурсов на приоритетных направлениях и привлечение свободного капитала к финансированию проектов технологического перевооружения промышленности;
- сохранение и развитие имеющегося технологического потенциала в регионах, использование его для поддержания приемлемого технологического уровня и перевода производства на более высокие технологии;
- развитие системы подготовки и переподготовки кадров в области инновационного предпринимательства.

К региональным актуальным задачам следует отнести:

- разработку научно обоснованных положений по повышению научного, технологического и производственного потенциалов региона на базе инновационного развития;
- разработку стратегии интенсивного развития на основе так называемых «локомотивных» для региональной инновационной политики отраслей, технологий и инновационных проектов, оказывающих решающее влияние на развитие экономики региона;

- распространение в ближайшей перспективе современных технологий и инновационных проектов, отраженных в государственной стратегии инновационного развития;

- разработку предложений по совершенствованию институциональных и законодательных условий для масштабного использования прогрессивных технологий и производств наукоемких видов продукции, новых прогрессивных форм инновационной деятельности и бизнеса;

- проведение системного анализа и использование в региональной практике опыта проведения эффективной инновационной политики как в развитых странах, так и в экономике регионов Казахстана.

Туризм в Казахстане является важной развивающейся частью экономики страны. Как свидетельствует зарубежный опыт, ускоренное развитие его различных видов и форм выступает первостепенной составляющей становления инновационной модели не только данной отрасли, а и всего национального хозяйства страны.

Ключевое значение в повышении деятельности предприятий туризма и отрасли в целом в условиях усиливающейся конкуренции приобретает новое направление в экономике – выявление предпосылок и особенностей формирования механизма инновационной конкуренции в сфере туризма.

Изменение роли инноваций в социально-экономическом развитии общества привело к возникновению новых тенденций в конкурентной борьбе производителей товаров и услуг. Ускорение трансформационных процессов в сфере производства, распределения, обмена и потребления ознаменовало переход на новый этап соперничества между субъектами рынка в борьбе за ресурсы и блага, что выступило основой перехода к стадии инновационной конкуренции. Этот вид конкуренции проявляется и в сфере туризма, так как развитие и выживание туристской компании зависит от введения новых и совершенствования традиционных форм и видов туризма, постоянного поиска лучших и более экономичных способов продвигать и продавать туристский продукт, улучшать его качество [3].

Таким образом, разработка эффективной стратегии экономики Казахстана с объективной необходимостью требует глубокого научного обоснования развития каждой отрасли национального хозяйства. Особенно это касается такой быстро развивающейся, социально значимой и высокоприбыльной отрасли, как туризм. В условиях глобализационных процессов и усиления конкуренции всё большее значение приобретают вопросы гибкого реагирования на изменения рыночных условий и принятия необходимых мер к адаптации производственной деятельности туристических предприятий. Сущность этой деятельности состоит в организации и обеспечении условий для создания и реализации туристического продукта (туристических специфических услуг) и в достижении профессионально-деловых целей. Одним из важнейших инструментов, применение которых обеспечивает создание предпосылок для стабильной производственной деятельности, являются инновации [4].

Посредством осуществления инновационной деятельности происходит расширение основного бизнеса с целью его роста и (или) снижения влияния

возможных рисков. Как показывает опыт международных и отечественных предприятий, инновационная деятельность представляет собой непосредственно инновации и всю совокупность практических действий по их реализации. Результаты этих действий применительно к сфере туризма обеспечивают формирование устойчивого туризма, который не наносит ущерба окружающей среде, обладает экономической жизнестойкостью, а также не оказывает негативного воздействия на сложившиеся культурные традиции и социальные устои местного населения.

Библиография

1. Балабанов, И.Т. Экономика туризма / И.Т. Балабанов. - М: Финансы и статистика, 2002. – 123с.
2. Биржаков, М.Б. Индустрия туризма: Перевозки / М.Б. Биржаков, В.И. Никифоров. – СПб.: Герда, 2001. - 400 с
3. Биржаков, М.Б. Введение в туризм / М.Б. Биржаков. - М. - С-Пб.: Герда, 1999
4. Машкова, А.А. Оценка эффективности вложения инвестиций в персонал туристического предприятия / А.А. Машкова // Культура народов Причерноморья. - 2007. - № 105. - С. 41-43

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ,
ВОЗНИКАЮЩИХ В РАБОТЕ
ОРГАНОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА
ПО ОРГАНИЗАЦИИ ИСПОЛНЕНИЯ
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ**

Данилина И. Н.

к.э.н., доцент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)

Рассмотрены вопросы по совершенствованию механизма взаимодействия органов Федерального казначейства с судебными органами и заявителями, по проблемам организации исполнения исполнительных документов.

The issues to improve the mechanism of interaction of the Federal Treasury with the judiciary and a claimant, on the organization of execution of executive documents.

На современном этапе развития рыночной экономики Федеральное казначейство сформировавшаяся структура органов государственной власти. Являясь при этом, одним из основных элементов рыночной экономики, реализуя экономические отношения, с помощью которых концентрируются денежные потоки в руках одного органа, что позволяет, централизованно экономить, и эффективно использовать бюджетные ресурсы, для обеспечения интересов государства.

Федеральное казначейство как экономическая категория выражает отношения между участниками бюджетного процесса, возникающие в процессе исполнения бюджетов, по поводу аккумуляции доходов, их распределению и доведению до конкретных получателей средств, а также осуществлению операций по поручению бюджетополучателей. При этом в процессе своей деятельности взаимодействует со всеми участниками бюджетного процесса, являясь основным звеном по учету доходов бюджетов и осуществлению расходов бюджетов.

Однако взаимодействие федерального казначейства и судебных органов по вопросам организации исполнения исполнительных документов, на основании электронного документооборота на современном этапе отсутствует.

Необходимо разработать механизм взаимодействия федерального казначейства, судебных органов и заявителей по организации исполнения исполнительных документов в электронном виде.

Согласно статье 239 Бюджетного кодекса Российской Федерации обращение взыскания на средства бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на основании судебных актов производится в соответствии с главой 24.1 Бюджетного Кодекса [1]. Бюджетный кодекс достаточно четко регламентирует

действия по организации исполнения исполнительных документов применительно к сложившейся модели организации исполнения исполнительных документов по уровням бюджетной системы.

Однако в настоящий момент времени организацию исполнения исполнительных документов, возможно осуществлять, с помощью информационных технологий.

Необходимо учитывать, что любая государственная структура должна обладать внутренней эффективностью.

Соответственно, необходимо пересмотреть отношения возникающих по поводу организации исполнения исполнительных документов органами Федерального казначейства. Что в свою очередь предполагает создание новых финансово-экономических отношений между федеральным казначейством и судебными органами, о электронном взаимодействии по передачи в электронном виде исполнительных документов.

В органах Федерального казначейства необходимо создать единый правовой центр, основной функцией которого являлась бы экспертиза пакета исполнительных документов. Что позволило бы изменить существующий порядок организации исполнения исполнительных документов.

А именно, заявление взыскателя с указанием банковских реквизитов, взыскатель будет оформлять непосредственно в суде, и весь пакет документов судебные органы будут направлять в электронно-правовой центр федерального казначейства.

Электронно-правовой центр после проверки пакета документов, формирует заключение и осуществляет обработку первичных данных в программе. Управления федерального казначейства получают уведомление о поступлении исполнительного документа (пакета документов) и осуществляют исполнение исполнительных документов, согласно уже действующего законодательства.

Предложенные механизмы существенно упрощают процедуру организации исполнения исполнительных документов, а именно:

- судебные органы будут направлять исполнительные документы в федеральное казначейство, что позволит избежать неверности адресата, а именно отсутствия лицевого счета должника в органах федерального казначейства.

- исключение ошибок при написании наименования должника, т.к. вся информация в системе электронного документооборота имеет возможность выбора из справочника.

- существенное улучшение качества работы органов судебной власти

- уменьшение сроков исполнения исполнительных документов, до момента поступления в органы федерального казначейства.

Произойдет снижение расходов при организации исполнения исполнительных документов, как со стороны судебных органов, так и органов Федерального казначейства.

И как следствие это приведет:

- к существенному повышению качества оказываемых государственных услуг.

- возможности использования архива данных

- простоте подключения к порталу
- повышению скорости осуществляемых операций (как отправки исполнительных документов, так и получения ответных документов)
- использованию электронно-цифровой подписи документов

Все перечисленные преимущества дают возможность Федеральному казначейству повысить качество выполняемых государственных функций через максимальное использование автоматизации процессов и передовых технологий.

Непременным условием реализации данного нововведения будет также являться разработка законодательно-нормативной базы в области организации исполнения исполнительных документов.

Более того данное нововведение будет способствовать прозрачности и открытости бюджетного процесса для граждан.

Федеральное казначейство России постоянно находится в движении и развитии. Внедрение данной модели взаимодействия, позволит по новому оценивать гражданам работу государственных структур по организации исполнения исполнительных документов.

Библиография

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 02.11.2013). - Режим доступа: ситсема Гарант
2. О бюджетной политике в 2014-2016 годах: послание Президента Российской Федерации от 13.06.2013 // Российская газета. - 2013
3. Об утверждении Административного регламента исполнения Федеральным казначейством государственной функции организации исполнения судебных актов, предусматривающих обращение взыскания на средства федерального бюджета по денежным обязательствам федеральных бюджетных учреждений [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 22.09.2008 № 99н (ред. от 10.11.2010) . - Режим доступа: ситсема Гарант
4. О назначении ответственного за реализацию проекта внедрения принципов и механизмов системы «Открытое правительство» [Электронный ресурс]: Приказ Федерального казначейства от 6 августа 2012 года № 316. - Режим доступа: ситсема Гарант
5. www.roskazna.ru
6. base.consultant.ru

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ

Данилова С.Ф.

преподаватель социально-экономических дисциплин,
БОУ ЧР СПО «Чебоксарский электромеханический колледж» (г. Чебоксары)
dans1202@mail.ru

В статье раскрывается значимость информационных технологий в коммерческой среде. Особенно освещаются вопросы применения облачных технологий в бизнесе, их сущность, основные преимущества. При этом акцент строится на том, что в системе облачных технологий пользователь платит лишь за фактическое использование программного ресурса (в традиционной схеме – за использование ресурсов оборудования)

The article reveals the importance of IT in business environment. Especially the issues related to the application of «cloud technologies» in business, their essence and main advantages are highlighted. It is particularly emphasized that in the system of «cloud technologies» a consumer pays only for the actual use of the software resource (in the traditional scheme -for the use of equipment resources).

На современном этапе развития бизнеса в России его эффективность определяется в значительной мере используемыми информационными технологиями. Информационные технологии (далее ИТ-технологии) способствуют эффективному осуществлению коммерческой деятельности, что в свою очередь влияет на повышении конкурентоспособности как продукции, так и компании.

Еще несколько лет назад ИТ-технологии занимали небольшой процент в расходной части бюджета компаний, но сейчас объем инвестиций в это направление напрямую влияет на размер прибыли. Документооборот мигрирует в электронные форматы даже при взаимодействии с государственными услугами. Общение в бизнесе - и с клиентами, и партнерами - почти полностью перешло в электронную почту, социальные сети, аудио- и видеосвязь. Согласно исследованиям журнала PCWeek:

- 35 % российских компаний увеличили расходы на ИТ-технологии;
- 29 % опрошенных компаний сообщили о незначительном росте расходов на ИТ-технологии;
- 15 % организаций заявили о снижении ИТ-бюджета.

Наиболее сильно увеличились расходы на развитие ИТ-технологий и услуг телекоммуникаций сектор малого и среднего бизнеса (почти на 50 %) [2].

В настоящее время существует множество программных продуктов (как российских, так и зарубежных разработчиков), направленных на оптимизацию деятельности компаний различной производственной направленности. Особенность современных программных продуктов- это модульность данных информационных систем. Под модульностью понимают способность системы предоставлять пользователям возможность настраивать и выбирать функции исходя из

специфики деятельности предприятия. Разработчики на сегодняшний день создали и создают гибкие системы автоматизации, позволяющие формировать системы, состоящие из модулей, интегрированных между собой, что обеспечивает адаптацию ИТ-технологий под специфику компаний.

Основные тенденции, которые наблюдаются в ИТ-индустрии:

1. применение специализированных программных продуктов ("Парус", "Флагман", "1С"). Традиционно данные программные продукты были нацелены на решение задач российского бухгалтерского учета (именно учета, а не управления). Они актуальны особенно там, бухгалтерские учетные системы необходимы просто как воздух (предприятия естественных монополистов).

2. корпоративные системы управления системы ERP ("Галактика"). Enterprise Resource Planning (ERP) можно перевести как «планирование ресурсов предприятия». Помимо собственного производства система позволяет осуществлять планирование, контроль и управление получением сырья, комплектующих и оборудования, складской деятельностью, продажами и перевозками. Параллельно между различными модулями осуществляются автоматический обмен данными, генерация необходимых документов (счетов, заказов, финансовой документации, а также аналитики, необходимой руководству предприятия для принятия производственных и управленческих решений).

Однако это очень сложные и дорогостоящие системы, их стоимость высока. Хотя они и считаются многофункциональными, но опыт показывает, что заявленные «функции» плохо структурированы, недостаточно прозрачно описаны, в которых пользователям нелегко разобраться. ERP-системы требуют приложения существенных усилий и крупных инвестиций, а подчас и изменений некоторых бизнес-процессов для того, чтобы соответствовать программному обеспечению, и могут иметь цикл внедрения длиной в несколько лет. Поэтому, стоимость и сроки внедрения так велики, что такие системы практически недоступны большинству малых и средних предприятий нашей страны [2].

3. применение информационно-коммуникационных технологий. Объединение информационно-коммуникационных технологий в более широкие системы привело к появлению всемирных видеоконференций; телевизоров и мобильных телефонов с интернет подключением; персональных компьютеров с подключением к телевизорам; автомобильных радиоприемников с подключением к Интернету и спутниковой связи и т.д.

Наиболее перспективным в настоящее время на рынке ИТ-услуг являются **«Облачные технологии (вычисления)» (Cloud Computing)**. Cloud Computing служит альтернативой традиционной модели локально используемого аппаратного и программного обеспечения (on-premise). По данным международной аналитической компании IDC, рынок облачных услуг в России растет небывалыми темпами: в прошлом году он увеличился в пять раз, и вырастет в восемь раз в течение ближайших четырех лет.

«Облаками» называют информационные сервисы, которыми компания может пользоваться удаленно. Сущность заключается в том, что, документы, электронные письма и прочие данные пользователей хранятся на удаленной площадке провайдера услуг, и доступ к ним можно получать при помощи ин-

тернет-браузера с персонального компьютера или мобильного устройства, подключенного к сети Интернет. В масштабах предприятия данная схема Computing позволяет отказаться от собственной аппаратно-программной инфраструктуры, заменив ее подключением к соответствующей сетевой услуге – «облачному серверу» [2].

Затрагивая вопрос о масштабах использования, то можно отметить, что каждый из нас, так или иначе, использует эти технологии в повседневной жизни. Если вы используете почту на Gmail или на Mail.ru - вы используете «клаудные технологии» [4].

Основные преимущества применения «облачных технологий»:

1. экономия затрат на аппаратно-программную инфраструктуру.

Если раньше компании малого, среднего и крупного бизнеса для того, чтобы построить свою ИТ-инфраструктуру, закупали серверы и программное обеспечение, искали инженеров, которые бы все это обслуживали, и имели все активы у себя, то модель «облачных технологий» предлагает им новое решение. Если в компании есть самый простой компьютер и есть выход в Интернет, то все ИТ-услуги сегодня можно получать из Интернета, причем получать по модели Pay-As-You-Go, т. е. платить только за то, чем пользуешься. А дальше ваша компания сама выстраивает конфигурацию отношений с ИТ-фирмой, представляющей подобные услуги. При этом пользуешься тем программным инструментом, который необходим в данный момент (выбор за тобой), с учетом потребностей клиента[4].

2. независимость от географического положения как клиента, так поставщика услуг

3. уменьшение собственных вложений (инвестиций) в бизнес. У компании нет необходимости вкладывать крупные ресурсы в построение своей собственной ИТ-инфраструктуры. Для ее создания в таком случае нужны минимальные средства. Простейший компьютер, Интернет и подключение к тому провайдеру, который обеспечит вас этими сервисами - вот и все. При этом у компании нет необходимости поддерживать эту «тяжелую инфраструктуру»: ее поддержкой занимается ИТ-фирма, предоставляющая эти услуги

4. пользователь оплачивает непосредственно используемые информационные технологии (в традиционной модели –оплата идет за использование ресурсов оборудования).

Можно сказать, что неслучайно увеличение вложений компаний , особенно класса малого и среднего бизнеса, в ИТ-технологии обеспечивается повышенным интересом к «облачным технологиям». Облачные технологии расширяют доступность к современным информационным технологиям для малых и средних предприятий (ранее они такой возможности не имели из-за дороговизны).

Эффективность применения облачных технологий наблюдается в реальности. К примеру, группа компаний «Связной», благодаря переходу почтовых сервисов в облачную среду Microsoft Office смогла обеспечить всех сотрудников компании почтовыми ящиками, которые эффективно справляются с боль-

шим объемом работы. В дополнение, «Связной» благодаря новой облачной среде снизил расходы на поддержку электронной почты для сотрудников

Рынок информационных технологий представлен двумя типами облачных сервисов: публичные и частные. Применение публичных облаков предусматривает, что заказчик отдает на аутсорсинг сторонней IT-компании тот или иной сервис - например, предпочитает удаленно хранить свою базу данных в стороннем, так называемом коммерческом центре. Совершенно другой подход - создание собственных, так называемых частных облаков, когда предприятие, например, подключает сеть своих разрозненных филиалов и офисов к единой облачной информационной системе. В перспективе ожидается, что в облака будет перемещаться все более широкий спектр информационных услуг. Например, у небольших и средних российских компаний будут пользоваться популярностью облачные услуги, позволяющие им удаленно сдавать налоговую отчетность. Намечается переезд в облака и систем, связанных с управлением важными бизнес-процессами. Все больше российских предприятий начинают управлять своими торговыми и складскими операциями с помощью этого удаленного ресурса. В удаленном режиме система, например, позволяет обрабатывать заказы, резервировать товар на складе, выставлять счета клиентам, отправлять накладные[4].

Основные поставщики облачных технологий – Microsoft, Oracle, Amazon

Очень перспективное облачное направление - это электронный документооборот. Законодательство с недавних пор разрешает российским предприятиям обмениваться деловой документацией в электронном виде, в связи с этим наблюдается активный рост спроса на облачные услуги, оказывающие помощь компаниям в правильности оформления и заключения договоров, оформления счет-фактур и ведения прочей документации.

Таким образом, «облачные технологии» набирают оборот и станут одной из самых востребованных информационных технологий.

Библиография

1. Об информации, информационных технологиях и защите информации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 27 июля 2006 г №149-ФЗ (в ред. 06.04.2011, с изм. 21.07.2011). - Режим доступа: ситсема Гарант
2. Грамматчиков, А. Облака на службе бизнеса // Эксперт. - 2012. - № 50
3. <http://www.creativeconomy.ru/articles/3767/>
4. http://www.cfe.ru/resource_center

РАЗВИТИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОНТРОЛЬНО-СЧЕТНЫХ ОРГАНОВ СО СРЕДСТВАМИ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В РЕГИОНАХ

Данина Т.М.

к.э.н., доцент, директор

Семенова А.Н.

к.э.н., доцент, главный бухгалтер

Филиал ФБУ

«Государственный научно-исследовательский институт системного анализа
Счетной палаты Российской Федерации»
в Приволжском федеральном округе (г. Чебоксары)
tdtl@mail.ru

Дан анализ сложившейся практики и рассмотрены направления развития взаимодействия контрольно-счетных органов со средствами массовой информации в регионах.

An analysis of current practices and the development directions of interaction control and audit bodies with the media in the regions.

Контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации являются органами внешнего государственного финансового контроля и в соответствии с требованиями федерального законодательства ведут информационную деятельность, направленную, в частности, на доведение до общественности результатов контрольных и экспертно-аналитических мероприятий [1]. Контрольно-счетные органы в целях обеспечения доступа к информации о своей деятельности должны размещать на своих официальных сайтах в сети Интернет и публиковать в своих официальных изданиях и других СМИ информацию о проведенных контрольных и экспертно-аналитических мероприятиях, о выявленных при их проведении нарушениях, о внесенных представлениях и предписаниях, а также о принятых по ним решениях и мерах [2].

Реализация информационной политики осуществляется через взаимодействие органов государственного финансового контроля со средствами массовой информации, поэтому необходимо установление конструктивного взаимодействия и сотрудничества между органами государственного финансового контроля и средствами массовой информации. Это является важнейшим фактором, определяющим имидж органов государственного финансового контроля в регионах. Известно, что эффективная реализация принципов гласности и открытости в современном российском обществе достигается именно через средства массовой информации.

Филиал НИИ СП в Приволжском федеральном округе в 2013 году провел исследование сложившейся практики доведения до общественности информации о деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации. С этой целью было проведено анкетирование контрольно-счетных органов. Анкета содержит вопросы, раскрывающие уровень организации взаимодействия контрольно-счетных органов с такими средствами массовой информации широкого профиля как радио, телевидение, печать и интернет. В анкетировании приняли участие 25

контрольно-счетных органов. Как показал анализ результатов анкетирования, планирование деятельности по взаимодействию со средствами массовой информации осуществляется не во всех контрольно-счетных органах. Установлено, что почти 40 процентам контрольно-счетных органов, принявших участие в анкетировании, предстоит организовать взаимодействие со средствами массовой информации на системной и плановой основе. Что касается использования различных видов средств массовой информации для обеспечения доступа общественности к информации о результатах деятельности контрольно-счетных органов, анкетирование показало, что все респонденты используют сеть интернет, большинство (21 из 25) контрольно-счетных органов использует печать, 9 контрольно-счетных органов доводят информацию до общественности через радио и 12 – через телевидение. Контрольно-счетные органы размещают информацию о результатах контрольных и экспертно-аналитических мероприятий в региональной периодической печати и в специализированных изданиях, таких как журнал «Вестник АККОР». Размещают публикации о своей деятельности в печати на плановой основе 9 контрольно-счетных органов, делают это эпизодически 5 контрольно-счетных органов.

Как показало анкетирование, большинство контрольно-счетных органов проявляет достаточную активность во взаимодействии с такими средствами массовой информации широкого профиля как печать, только 6 респондентов ответили, что инициатором взаимодействия чаще выступает пресса. Намного реже используются радио-каналы, в основном, для доведения до общественности результатов контрольных мероприятий, имеющих высокий резонанс среди населения. Деятельность контрольно-счетных органов, принявших участие в анкетировании, освещается также в новостных сюжетах региональных телепрограмм, при этом периодичность выхода таких телепрограмм в анкетах указана различная – от 1-2 раз в месяц до 3-4 раз в год.

Контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации имеют официальные интернет-сайты. По составу разделов интернет-сайты контрольно-счетных органов значительно различаются, общим является наличие таких разделов как новости, нормативно-правовая база, деятельность, госслужба. По данным анкет, контрольно-счетные органы имеют различный по продолжительности опыт ведения интернет-сайта – от 12 лет до 1 года. Оперативность обновления информации на официальных интернет-сайтах контрольно-счетных органов также различная – от ежедневного до 1 раза в квартал. В основном указано, что информация на интернет-сайте обновляется по мере завершения контрольных и экспертно-аналитических мероприятий.

Как показали результаты анкетирования, взаимодействие со средствами массовой информации, как правило, возложено на одного или двух-трех сотрудников КСО в дополнение к их должностным обязанностям. Очевидно, что выполнение этой работы сотрудником, не имеющим профильного образования в сфере связей с общественностью, имеет определенные недостатки, в частности, при этом не прогнозируются коммуникационные эффекты, нет профессионального мониторинга прессы.

Исследование сложившейся практики взаимодействия контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации позволило сформулировать направления

развития этой деятельности. Информационную деятельность контрольно-счетных органов, в том числе взаимодействие со средствами массовой информации, рекомендуется выполнять на плановой основе, т.е. осуществлять медиапланирование, иметь в контрольно-счетных органах медиа-карты. Необходимо расширить практику разработки и внедрения регламентов информационной деятельности контрольно-счетных органов или внутренних стандартов информационной деятельности КСО. Структуру интернет-сайтов следует привести в соответствие с требованиями федерального законодательства, а именно статьи 13 «Информация о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, размещаемая в сети Интернет» Федерального закона № 8-ФЗ от 09.02.2009 «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» [1].

Продвижению интернет-сайтов целесообразно уделять больше внимания, более оперативно обновлять информацию. Однако, сайт хотя и является одним из наиболее развитых информационных ресурсов КСО, но не относится к числу часто посещаемых интернет-ресурсов. Это в свою очередь означает, что имидж контрольно-счетного органа формируется преимущественно через сообщения в печати, радио- и телепередачах. В настоящее время содержание и характер последних в малой степени контролируются и определяются КСО, так как отсутствует профессиональная, систематическая работа с этими видами средств массовой информации.

Следует также заметить, что в системе органов государственного финансового контроля не разработаны и не приняты документы, регламентирующие цели и инструменты реализации информационной политики, например, в форме соответствующей концепции. Разработка и реализация подобных документов может способствовать гармонизации отношений органов государственного финансового контроля и общества, а также позволит формированию понимания гражданами сложностей в развитии и деятельности органов государственного финансового контроля, что в свою очередь, предполагает пропаганду идеи необходимости укрепления органов государственного финансового контроля в системе государственного управления, объективное освещение деятельности органов государственного финансового контроля в средствах массовой информации.

Библиография

1. Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и местного самоуправления [Электронный ресурс]: Федеральный закон РФ от 09.02.2009 № 8-ФЗ. - Режим доступа: [сйтсема Гарант](#)
2. Об общих принципах организации и деятельности Контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 7 февраля 2011 г. № 6-ФЗ. - Режим доступа: [сйтсема Гарант](#)

КРИЗИС КАК НЕОБХОДИМОСТЬ

Дементьев Д.А.

к.с.х.н., доцент,

Швецова О.В.

студент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)

Дана характеристика экономических кризисов 1998 и 2008 годов. На основе анализа положительных и отрицательных сторон кризиса, предложены рекомендации по смягчению негативных последствий неблагоприятных тенденций в развитии экономики России в настоящее время.

The characteristic of the economic crises in 1998 and 2008. Based on the analysis of the positive and negative aspects of the crisis, the recommendations to mitigate the impact of adverse trends in the Russian economy at the moment.

Наступил 2014 год и россияне в очередной раз задаются вопросом: «А ждать ли новый кризис? И чего от него ждать? Ясно, что ничего хорошего» Уже наученные горьким опытом предыдущих экономических кризисов в стране, её граждане, так или иначе, вновь готовятся к новой встряске в экономике страны. Уже привыкшие к периодическим спадам и подъёмам в истории развития страны, россияне уже перестали воспринимать возможное предстоящее кризисное состояние как что-то ужасное. А ведь в действительности, так ли уж страшен кризис, как его малюют? Неужели это явление всегда несёт исключительно негативный характер? Давайте попробуем разобраться в этом, проанализировав предыдущие кризисные ситуации в стране, т.е. 1998 и 2008 годы.

17 августа 1998 года Правительство России признала дефолт по внешнему долгу, как начало финансового и экономического кризиса в стране. Причина кризиса, обвал на Азиатских биржах.

Экономика азиатских стран была несовершенна, фирмы выпускавшие акции в открытую продажу игнорировали права акционеров, находившихся в меньшинстве. Фирмам был не достаточен доход для покрытия расхода, они полагались на бесконтрольный кредит. Правительственные чиновники в качестве финансового инструмента использовали банковские кредиты, задолженность собственному капиталу оказалось завышенной. Для решения проблемы корейские банки вкладывали высокорискованные, высокодоходные инструменты в страны Индонезии, России, Украины, Бразилии. Азиатская биржа не справилась с обязательствами и повлекла Россию к кризису.

Последствия кризиса 1998 года в России были как отрицательные, так и положительные стороны

Отрицательные:

-падения цен на нефть и другие сырьевые товары

-большой внешний долг

-пирамида ГКО (Государственных Краткосрочных Обязательств), которая давала доходность по инвестициям 40 %.

- падения рубля за полгода в 3 раза
- банкротство банков и предприятий
- падения уровня жизни населения

Положительные:

-повышения конкурентоспособности отечественных товаров, вследствие девальвации рубля;

-цены на импортные товары в стране подскочили, что позволила занять отечественным товарам, ниши, которые не могли занять раньше;

-промышленность страны увеличила экспортные товары;

-постепенное развития фондового рынка;

- статистика показывает некоторое увеличение количества малых предприятий.

Кризис был необходим, как благо для всей страны, так и бедой для неэффективных элементов экономики, возможность развития более умного самостоятельного государства. Малый бизнес ощутил свободу в действиях и стал развиваться в крупные предприятия, благодаря чему экономика стала совершенно не похожей на прошлую экономику России, завязанную, в основном, только в сырьевом секторе.

Кризис создал новые возможности для бизнеса, также как и послужил причиной потерь. С начала 1990-х годов многие российские рынки были в большой степени монополизированы, что затрудняло проникновение на рынок для новых фирм. Однако, кризис 1998 года создал малому бизнесу возможности для вхождения на рынок и занятия ниш, которые остались после выхода с рынка более крупных предприятий. Это особенно относилось к отечественным производителям и торговцам, чья деятельность основывалась на местных ресурсах. В то же время все предприятия были вынуждены искать дополнительные ресурсы и пересматривать свои стратегии управления в условиях, которые характеризуются следующими чертами:

более дешевые банковские кредиты, так как процентные ставки (в рублях) упали до негативной отметки. Несмотря на то, что коммерческие банки обычно очень неохотно дают кредиты сектору малого бизнеса (даже если у них есть достаточные финансовые ресурсы), Сбербанк и Промстройбанк продолжали давать кредиты некоторым малым предприятиям.

малые предприятия, продающие продукцию потребительским рынкам, оказались в привилегированном положении, поскольку они могли получать наличные деньги, таким образом, снижая свою зависимость от бартерной торговли.

некоторые расходы снизились, например, подешевел труд, так как работники сейчас стали более терпимо относиться к уменьшению и задержкам зарплаты.

изменение управленческого поведения, так как менеджеры осознали необходимость быстро реагировать на новые возможности, усиливать внутренний управленческий контроль и увольнять сотрудников, которые не справлялись со своими обязанностями.

Кризис 1998 года постепенно увеличил поток инвестиций, иностранные компании стали открывать свое производство, а в последствии произошёл приход к международному рынку. Кризис, в данном случае был толчком к глобальному развитию всей страны.

После экономического подъема длившейся десять лет, Россия снова потерпела экономическое потрясение. Причина кризиса не совершенная банковская система США.

Финансовый кризис США начался 2006 году вследствие ипотечного кредитования, как и с Азиатской биржей, был избыток легкомысленного отношения заемщиков вызванной низкой процентной ставкой федеральной резервной системы. Ипотечные компании стараясь выйти из сложной ситуации, стали продавать закладные по ипотеки другим странам, малообеспеченных клиентов кредитования, которые уже перестали выплачивать свои обязательства перед американскими банками. Цены недвижимости США резко упали, у кого были закладные понесли гигантские убытки. Пострадала все мировая экономика, что очень похоже на мошенничество в рамках страны с флагом звезд и полос.

Как и 1998 году у России были и положительные и отрицательные факторы, которые повлияли на экономику страны. Но вот что странно: страна уже сталкивалась с подобным явлением, и о приближающем кризисе было известно за год до наступления, но видимых действий по предотвращению отрицательных последствий никто никаких не предпринимал. Факторы отрицательных и положительных моментов за десять лет особо не изменились, разве, что отрицательных стало больше из-за конфликта в Осетии.

Отрицательные явления:

-падения цен на нефть с 150\$ до 40\$;

-ограничения доступа российских компаний к дешевым иностранным кредитам;

-отток иностранного капитала, после вмешательства государства в грузино-осетинский конфликт;

-девальвация рубля;

-снижения дохода населения;

-замещения частного капитала государственным;

Положительные:

-повышения конкуренции и снижения цен на некоторые товары, увеличивается предпринимательская инициатива;

-замещения импортного товара – отечественным;

-снижения цен на бензин, недвижимость, землю. сдувания пузырей на разных рынках.

Итак, впереди, возможно, новая волна экономического спада, которая, скорее всего, будет связана со стабильной отрицательной динамикой важнейших экономических показателей в развитии страны, а так же, с неграмотной политикой США в отношении своего внешнего долга, с их нежеланием осознать, что когда-нибудь долг придется отдавать, да ещё и с процентами. К чему же приводит осознание гражданами России этого печального факта? А к тому, что люди начали активизироваться в отношении саморазвития. Реформы в образовании, в пенсионной политике, и в прочих видах политики государства, глобализация, приводит людей к мысли, что хватит рассчитывать на государственную помощь. Пора уже научиться выживать в условиях российского рынка самостоятельно. Для этого требуется повышать свою конкурентоспособность на рынке труда, в бизнесе и в других областях деятельности. Для этого многие сейчас начинают активно повышать свою квалификацию, получать дополнительное образование, проходить

различные семинары и тренинги по самоусовершенствованию, а так же открытию и совершенствованию своего бизнеса. Человек, познавший все прелести прежних кризисных ситуаций в стране, активизировался, чтобы не оказаться без работы и без средств к существованию, в предстоящих нелёгких временах, как неэффективный специалист, который в очередной раз подпадёт под сокращение из-за несоответствия резко повысившимся требованиям работодателя к работнику, в связи с дефицитом рабочих мест и переизбытком рабочих рук. Предприятия, руководители которых стремятся глядеть на несколько шагов вперёд, стараются активно вкладываться в инновационное развитие предприятия, нежели в наращивание морально устаревших мощностей, что в кризисный период позволит быть более конкурентными, а значит иметь больше шансов на выживание и развитие организации.

Премьер-министр Медведев отметил, что сокращение неэффективных рабочих мест – это весьма болезненная тема, и действовать нужно взвешенно, давая гражданам возможность повышать квалификацию или осваивать новые специальности.

Положительная сторона кризиса будет наблюдаться в качественном развитии страны. Кризис можно рассматривать, как необходимость активизации населения, как стимул к самосовершенствованию, новому обучению, смены работы и жительства, как рекомендует Дмитрий Медведев на пленарном заседании в Сочи.

Кризис, это возможность научиться экономить и воздержаться от кредитов, держать сбережения на случай потери работы. Кризис - это повод открыть свое дело с нуля.

Библиография

1. Кувалин, Д.Б. Способы адаптации российских предприятий к трансформационному экономическому кризису // Д.Б. Кувалин Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния. - М.: МАКС Пресс, 2009

2. Федеральное интернет-издание «Капитал страны» [электронный ресурс]/ электронные данные. - Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/articles/article/6871/> - (Дата обращения: 25.02.2014)

3. uristinfo.net [электронный ресурс] / электронные данные. - Режим доступа: <http://uristinfo.net/bankpravo/77-tosunjan-vikulin-ekmaljan-bankovskoe-pravo-rf/1656-4-sistemnyj-bankovskij-krizis-1998-goda-v-rossijskoj-federatsii-istoki-19911998-gg-i-prichiny.html> - (Дата обращения: 25.02.2014)

4. Газета.ru: Владимир Милов «Зло и благо дефолта» [электронный ресурс]/ электронные данные. - Режим доступа: http://www.gazeta.ru/comments/2008/08/15_x_2811883.shtml

ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕЖСТРУКТУРНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

Дубровина О.А.

к.э.н., доцент,

Алатырский филиал ФГБОУ ВПО

«Чувашский государственный

университет имени И.Н. Ульянова» (г. Алатырь)

dsoa2009@rambler.ru

Рассмотрены формы и методы межструктурных взаимоотношений, целями которых является повышение эффективности и конкурентоспособности производства

Considered forms and methods mezhstrukturyh relationship goals is to increase the efficiency and competitiveness of production

Актуальность исследования вопросов межструктурных взаимоотношений для регионального промышленного комплекса обусловлена следующими причинами. На многих российских промышленных предприятиях, образованных в результате приватизации государственных предприятий, еще не сформировались нормальные полноценные отношения между структурными элементами, не обеспечивается эффективное управление ресурсами предприятий, нет четкой установленности границ организации, не достигается баланса интересов в межструктурных взаимоотношениях.

В условиях переходной экономики России необходима оптимизация деятельности предприятий при помощи различных стратегических и тактических инструментов, направленная на улучшения качества системы управления, касающаяся всех сторон деятельности предприятия. Также необходимы новые формы и методы межструктурных взаимоотношений, целями которых является не повышение стоимости компании, а повышение эффективности и конкурентоспособности производства. Таким образом, становится актуальным поиск передового инструмента, способного повысить конкурентоспособность предприятия. В качестве такого инструмента может быть представлена идея оптимизации межструктурных взаимоотношений на основе сочетания интеграции, аутсорсинга и кооперации и др. Определяя данный подход необходимо рассмотреть наиболее адекватные формы и методы межструктурных взаимоотношений

В современной экономической литературе имеется множество публикаций, посвященных проблемам становления новых форм межструктурных взаимоотношений. Основной характеристикой форм является совокупность принципов, определяющих уровень взаимоотношений собственников, интеграции производства, финансового синергетизма. Самым главным признаком, отличающим одну форму от другой является цель, преследуемая субъектом, конкретной производственной организацией неспособности организации выпол-

нять те или иные функции, что ведет к их выделению за рамки организации и передаче другим структурам либо по линии интеграции, либо - аутсорсинга.

Первичной формой межструктурных взаимоотношений выступает кооперация, рассматриваемая как форма организации труда, при которой большое число людей совместно участвуют в одном и том же или в разных, но связанных между собой процессах труда [1].

Кооперация, в понимании А.В. Бусыгина, форма межструктурных взаимоотношений, когда каждый из партнеров выполняет свою долю работ в рамках единого производственного процесса (цикла) [2].

Интеграционные процессы в промышленности базируются не только на кооперационном сотрудничестве между предприятиями, но и на отношениях собственности, когда формируются холдинги, финансово-промышленные группы и другие виды объединений предприятий.

В отечественной экономической литературе последних лет довольно активно стало применяться понятие экономической интеграции в связи с результатами приватизации и последовавшим за ней перманентным процессом передела собственности. При этом интеграционные процессы связывают, главным образом со стремлением собственников к увеличению консолидированного имущественного комплекса несколькими путями.

Как форма межструктурных взаимосвязей интеграция [3] определяет понятие, означающее состояние связанности отдельных дифференцированных частей и функций системы в целом, а также процесс ведущий к такому состоянию.

И.Г. Владимирова подходит к интеграции с точки зрения ее практической реализации и исследования форм и методов интеграции предприятия как вида организационного развития и организационного проектирования. Наиболее удачно понятие интеграции привел В.Г. Крыжановский представив его в виде структурной перестройки в целях обеспечения эффективного распределения и использования всех ресурсов предприятия.

Применительно к сложившимся в хозяйственной практике формам кооперации специализированных производств аутсорсинг имеет ряд отличительных особенностей, понимание которых позволит правильно позиционировать собственную организацию с точки зрения выбора и обоснования долгосрочной стратегии развития.

Выделение из состава компании тех видов деятельности, которые напрямую не связаны с ключевыми компетенциями и не приносят существенного вклада в создание организацией добавленной стоимости связывают с понятием аутсорсинга [4].

Множество примеров практического использования методологии аутсорсинга сформировали целый ряд определений, по-разному характеризующих ее содержание. Так Хейвуд Д.В. понимает под аутсорсингом «перевод внутреннего подразделения предприятия и всех связанных с ним активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказать некую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене» [5], что можно использовать как форму межструктурных взаимоотношений.

Календжян С.О. считает, что аутсортинг – это «продажа собственных мощностей по осуществлению каких-либо бизнес-процессов(ремонт, бухгалтерский учет, отливка заготовки); переход на приобретение соответствующей продукции или услуг на стороне», но этого однако недостаточно для покрытия всего спектра взаимосвязей и при межструктурных взаимоотношениях.

Формируя, таким образом, представление о формах межструктурных взаимоотношений, становится возможным представить механизм взаимодействия структурных составляющих на региональном уровне.

Для представления механизма межструктурного взаимодействия необходимо определить концепцию сочетания форм и методов межструктурных взаимоотношений, задавая рамки их проявления, сформировать группу критериев, толкование которых определит сущность и процессы механизма.

Основой механизма является правильно поставленная концепция, целью которой является определение прогрессивной основы форм межструктурных взаимоотношений, в том числе определение их оптимального соотношения; создание предпосылок для организации эффективного производства за счет эффективного использования взаимосвязей; установление границ организации на уровне региона с целью оптимизации производственного процесса.

Б.А. Аникин и И.Л. Рудая считают, что сочетание инструментов межструктурных взаимоотношений создает организации необходимые условия для успешного функционирования в условиях рынка конкурентные преимущества. Такой подход к реализации функций и бизнес-процессов получил название «концепции логистического аутсорсинга».

Все современные концепции менеджмента в конечном счете направлены на повышение эффективности и конкурентоспособности организации. По мнению Дж.Б. Хейвуда, руководство организаций традиционно использует в рамках повышения эффективности три элемента: применение современных методов управления, внедрение информационных технологий, привлечение консультантов по вопросам управления.

Важным при анализе существующих концепций межструктурных взаимоотношений является определение организации в контексте межструктурных взаимосвязей сформулированное Барнардом. Барнард представляет организацию как систему сознательных, координированных действий или сил двух или более лиц.

Определение межструктурных взаимоотношений как открытой системы подтверждает наличие у нее связей с внешней средой, которые в свою очередь определяют границы организации, как области взаимодействия, соприкосновения нескольких системных элементов, в виде локальных бизнес-процессов.

Важным является сочетание общих принципов организации с принципами организации процесса управления. К общим принципам организации А.А. Богданов относит такие принципы как: совместимость компонентов системы; актуализация функций; нейтрализация дисфункций; сосредоточение на пре-вращении связей, отношений в системе в устойчивые, необходимые и упорядоченные функции; лабильность функции как процесс совершенствования организации.

По мнению Д. Хлебникова, необходимо учитывать портфельный анализ, базой для которого выступает матрица VCG, в которой продукты и услуги компании рассматриваются с точки зрения их инвестиционной привлекательности.

Общим для большинства рассмотренных работ, а также принципиальным, является тезис о необходимости формирования процесса межструктурных взаимоотношений. В разных исследованиях степень передачи, делегирования функций (бизнес-процессов) организации определяется по-разному.

Практическая реализация результатов рассмотренных исследований предлагает использование различных подходов к оценке результативности функционирования организации. В связи с этим, определение того инструментария, который мог бы быть признан универсальным для решения этой задачи, также остается открытой проблемой.

Из приведенных выше формулировок концепция межструктурной взаимосвязи представляется как процесс внутренней и внешней организованности, где доминирует цель предприятия, вокруг которой осуществляется межструктурные взаимосвязи с использованием выше обозначенных форм. По нашему мнению концепцию межструктурных взаимосвязей в первую очередь определяет внешняя организованность. Когда каждое предприятие выступает в качестве отдельного элемента со своими внешними взаимосвязями. Внешние взаимосвязи во многом определяют внутреннюю организованность любого предприятия. Внутренняя организованность определяется наличием совокупности элементов системы, которые представляют ее как единое целое, имеющее между собой множественные внутренние и внешние связи.

Исходя из такой постановки концепции межструктурные взаимосвязи на региональном уровне представляются в виде определенным образом сформированной организации, имеющей свои внешние и внутренние взаимосвязи, элементами которой выступают предприятия региона.

Библиография

1. Большой Энциклопедический экономико-юридический словарь/ Н.В. Федоров, Л.П. Кураков, В.Л. Кураков; под ред. В.Г. Тимирясова.-2-е изд., доп. п перераб.-Казань: Изд-во «Таглитмат» Института экономики, управления и права, 2007.-1064с.

2. Бусыгин, А.В. Предпринимательство/ А.В. Бусыгин.-М.: ИНФРА-М, 1997.-608с.

3. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь/Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева.–М. : ИНФРА-М, 2004.-480с.

4. Аникин, Б.А. Аутсортинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента/ Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. -М.: ИНФРА-М, 2007.-288с.

5. Хейвуд, Дж.Б. Аутсортинг: в поисках конкурентных преимуществ: пер. с англ./ Дж. Б. Хейвуд.-М.: Изд.дом «Вильямс», 2002.-176с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЫРАЩИВАНИЯ МОЛОДНЯКА СВИНЕЙ РАЗНЫХ ПОРОД В УСЛОВИЯХ ООО «ВДС» ЦИВИЛЬСКОГО РАЙОНА ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Евдокимов Н.В.

д.с.х.н., профессор,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)

Кондратьева Л.В., Герлова Л.К.

аспиранты

evdonikvit@ mail.ru

Рассмотрены вопросы изучения эффективности выращивания свиней разных пород на примере одного из хозяйств республики

Considered are the questions of study of the efficiency of cultivation of pigs of different breeds on the example of one of the farms of the Republic

В связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию предъявляются повышенные требования к производимой сельскохозяйственной продукции в общем, а к производству мяса свиней в частности. Теперь чтобы на достаточно выгодном уровне конкурировать с зарубежными партнерами по производству свинины необходимо использовать такие технологии производства, которые обеспечивали бы как высокое качество продукции, так и низкую ее себестоимость. По утверждению ряда авторов [1-3], эффективность производства продукции свиноводства зависит и от выбранной для выращивания породы. Так, установлено, что от породы, имеющей, более продолжительный срок откорма, не возможно получить продукцию с низкой себестоимостью. По мнению производителей, мясо свиньи жирной кондиции, имеет низкий спрос на рынке со стороны покупателей. В связи с началом завоза из-за границы большого количества маточного поголовья свиней с высокими генетическими задатками, отечественное свиноводство столкнулось с большой конкуренцией в этой отрасли, поскольку отечественные свиньи имеют низкие среднесуточные приросты, более продолжительные сроки откорма и большие затраты кормов. Все это поставило перед селекционерами и производителями задачу улучшить качественные и количественные показатели отрасли свиноводства за счет создания и использования в производстве двух- и трехпородных гибридов, полученных прилитием крови свиней пород дюрок, йоркшир и других.

В Чувашском НИИСХ специалистами и учеными Всероссийского научно – исследовательского института племенного дела на основе свиней цивильской породы выведен мясной «колосовский» тип свиней, который отличается от отцовской и материнской породы более улучшенными откормочными и мясными качествами.

В хозяйстве ООО «ВДС» Цивильского района разводят свиней крупной белой, цивильской пород, и завезенных из научно – экспериментальной фермы Чувашского НИИСХ мясной тип свиней цивильской породы. В наше время нужно обосновать экономическими расчетами выгодность занятия производимой продукции определенного вида, от определенной культуры и от определенной породы. В связи с этим в задачу наших исследований входило сравнительное изучение и проведение расчета экономической эффективности выращивания свиней разных пород на примере вышеназванного хозяйства. При проведении расчетов взяты следующие данные: среднесуточный прирост, стоимость кормов при выращивании молодняка до живой массы 100 кг, возраст достижения этой массы, затраты связанные с его выращиванием (заработная плата работникам, общехозяйственные расходы, стоимость медикаментов, затраты на содержание основного стада ит.д.). Результат деятельности (прибыль или убыток) отрасли подсчитали как разницу между суммой, полученной после реализации одной головы, и затратами, связанными с выращиванием молодняка свиней.

Таблица 1

Экономическая эффективность выращивания свиней разных пород

Показатели	Крупная белая	Цивильская	Мясной тип	Разница при сравнении с другими породами
Общий прирост молодняка от 20 до 100 кг, кг	80	80	80	-
Среднесуточный прирост, гр	750	745	850	+ 100-105
Возраст достижения 100 кг	107	108	94	-13-14
Всего затрачено кормов на 1 голову в период выращивания, кг	385	400	360	- 25-40
Затрачено кормов на 1 кг прироста, кг	4,8	5,0	4,5	- 0,3-0,5
Стоимость 1 кг корма, руб	8,0	8,0	8,0	-
Общая стоимость кормов на 1 гол.,руб	3080	3200	2880	- 200-320
Стоимость других затрат, руб	2053	2133	1920	- 133-213
Всего затрат на весь период выращивания, руб.	5133	5333	4790	- 343-543
Затраты на содержание 1 головы основного стада в год, руб	1800	1800	1800	-
Всего затрат, руб.	6933	7133	6590	- 343-543
Стоимость свинины при реализации на мясо: при цене 80 руб 1 кг свиней 2-3 кат, и 90 руб за мясную	6400	6400	7200	800
Стоимость молодняка при реализации на племя	12800	12800	14400	+ 0-1600
Прибыль (убыток) от реализации на мясо, руб	-533	-733	+610	+ 1143-1343
Прибыль при реализации на племя, руб.	5867	5667	7810	+ 1949-2143

Как свидетельствуют данные, полученные на основании проведенных расчетов, свиньи в зависимости от породы имели разные среднесуточные приросты, что соответственно повлияло и на возраст достижения живой массы 100 кг, который варьировал от 108 дней (цивильской) до 94 дней (мясного типа свиней цивильской породы). Свиньи разных пород тратили разное количество (от 5 до 4,5 кг) кормов на 1 кг прироста за период выращивания. С учетом всех

затрат (затраты на корма, других – общехозяйственных затрат) от реализации свиней получены результаты: по крупной белой породе убыток составил 533 рубля на 1 голову, 733 рубля по цивильской породе и прибыль в размере 610 рублей получен от реализации мясного типа свиней цивильской породы. Совершенно другая картина сложилась бы при реализации молодняка свиней всех пород на племенные цели. Поскольку цена на племенных свиней в два раза выше, чем, на свиней при реализации на мясо, результат выращивания молодняка не зависимо от разводимой породы, оказался бы прибыльным, а именно от реализации свиней крупной белой породы была бы получена прибыль в размере 5867 рублей на 1 голову, от реализации свиней цивильской породы – на сумму 5667 рублей и мясного «колосовского» типа в размере 7810 рублей.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что в условиях ООО «ВДС» Цивильского района Чувашской Республики экономически эффективнее выращивать молодняк «колосовского» типа цивильской породы, в результате чего получена рентабельность равная 9,3 %.

Библиография

1. Евдокимов Н.В. Цивильская порода свиней: создание, совершенствование, сохранение и эффективное использование ее генофонда / Н.В. Евдокимов. - Чебоксары, 2007. - 250 с.

2. Евдокимов Н.В. Цивильская порода свиней: хозяйственно – полезные и биологические особенности / Н.В. Евдокимов, А.А. Новиков. - Чебоксары, 2012. - 146 с.

3. Походня Г.С. Повышение продуктивности маточного стада свиней / Г.С. Походня. - Белгород, 2013

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМИ ПРОГРАММАМИ: ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ И ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Ефремова Л.И.

к.э.н., доцент,

Лобанова Т.А.

студент,

ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва»
(г. Саранск)

efremovali@mail.ru

tania.lobanowa@yandex.ru

В статье рассмотрены основные цели создания автоматизированных систем управления целевыми программами, возможности и преимущества, а также вопросы применения их в практике деятельности органов власти.

In the article is the basic purpose of creation of the automated control systems of target programs, opportunities, and advantages, and also questions of their use in practice of activity of state authorities.

На настоящий момент в Российской Федерации имеется успешный опыт внедрения информационных систем в государственном секторе. Однако успешность данных решений определяется локальными задачами. Ряд систем позволил достичь достаточно высоких показателей в области информационных взаимодействий, оказания услуг населению, автоматизации внутриведомственных процессов.

Заметное повышение роли IT-технологий в государственном секторе связано, в первую очередь, со стремлением руководства страны к более эффективному управлению собственностью государства, реализацией региональных и федеральных целевых программ. Ускоряется развитие социального сектора, набирают обороты государственные программы в области здравоохранения, образования.

Реализация таких проектов требует жесткого контроля над расходами бюджета, повышения исполнительской и финансовой дисциплины, что достигается посредством применения современных IT-решений.

Внедрение информационных технологий также позволяет формировать новые механизмы предоставления услуг гражданам со стороны государственных органов и открывает возможности для реализации масштабных проектов, основанных на межведомственном взаимодействии и обмене информацией между различными государственными структурами.

Одним из важнейших регуляторов экономических процессов на региональном уровне являются целевые программы социально-экономического развития. Сущность программно-целевого подхода заключается в отборе основных

целей социального, экономического и научно-технического развития, разработке взаимоувязанных мероприятий по их достижению в намеченные сроки при сбалансированном обеспечении ресурсами и с учетом оптимального их использования. То есть, программно-целевое планирование построено по логической схеме «цели - пути – способы – средства» [1].

Необходимым условием и требованием успешной реализации программ является проведение мониторинга, поскольку формирование комплексной системы сбора, обработки и представления актуальной, систематизированной и комплексной информации о ходе их выполнения обеспечивает:

- повышение результативности бюджетных расходов путем автоматизации программно-целевого метода бюджетирования;

- оптимизация процессов формирования, согласования и утверждения целевых программ, как федерального, республиканского и муниципального назначения, так и ведомственного;

- повышение качества и достоверности информации о ходе выполнения целевых программ;

- контроль использования бюджетных средств, направляемых на реализацию целевых программ;

- снижение трудоемкости как на этапе первичного заполнения данных при формировании целевой программы, так и на этапе обработки информации и формировании аналитических итогов по ее исполнению;

- увеличение качества информации и детализации статистических сведений за счет получения информации от первоисточника и ее дальнейшая актуализация;

- повышение эффективности взаимодействия ведомственных информационных систем;

- оперативное определение отклонений от плана при реализации целевых программ;

- повышение информационной открытости и прозрачности деятельности органов государственной власти для населения.

Для этих целей на всех уровнях управления создаются и внедряются автоматизированные системы управления реализацией целевых программ (АИС «БАРС. Бюджет - Целевые программы», АИС «Развитие региона. Управление целевыми программами», АИС «Реестр целевых программ» и др.).

Система реализует программно-целевой метод бюджетного планирования расходования денежных средств в привязке к целевым программам и ключевым показателям эффективности деятельности органов государственной власти.

Возможности системы поддерживают все этапы реализации целевых программ, а также ведение ключевых показателей и формирование списка программных мероприятий, планирование государственного и муниципального заказа и учет целевого финансирования.

Организуется информационное взаимодействие с участниками мониторинга для обеспечения централизованного сбора исходных данных. С помощью единого информационного ресурса ведется мониторинг целевой программы – с момента ее формирования до закрытия.

Информация о программе подается в наглядном виде, проводится многомерный анализ имеющихся данных. Государственным, муниципальным и прочим организациям предоставляется регламентированный доступ к обобщенной информации [2].

На этапе формирования целевых программ автоматизированная система позволяет следующее:

- для каждого мероприятия в отдельности система создает структуру целевой программы;

- принимая во внимание источники финансирования, учитывать бюджеты мероприятий;

- система позволяет провести планирование индикаторов, учитывая которые будет проходить оценка программного выполнения;

- со всеми исполнителями можно провести процесс согласования и утверждения проекта целевой программы в режиме реального времени.

На этапе исполнения целевых программ в системе осуществляется:

- распределение и учет выполненных работ конкретного исполнителя в рамках мероприятий программы;

- для каждого отдельного события или мероприятия можно сформировать гибкую отчетность, в том числе фиксация запланированных и фактически достигнутых результатов;

- учет финансовых показателей реализации программы в разрезе денежных средств.

- На этапе анализа оценки эффективности целевых программ в системе производится:

- с помощью OLAP-технологии производится проверка изменений финансовых показателей относительно запланированных сумм;

- основываясь на показателях различных сводных отчетов, производится контролирование достижений запланированных значений индикаторов;

- мониторинг и управление финансовыми потоками, координаторы целевой программы имеют возможность отслеживать расход по выбранному мероприятию и при необходимости переводить денежные потоки на другие задачи;

- гибкое формирование отчетности: отчетов, диаграмм, графиков.

В зависимости от роли, в системе формируется личный кабинет для работы с целевыми программами: персональный кабинет первого лица региона (отчетность по ходу выполнения целевых программ, визуализация в территориальном, отраслевом и организационном разрезе, полная информация по критическим точкам); персональный кабинет министра экономики (оценка предлагаемых программ с указанием сроков и требуемого финансирования; контроль осуществления программ и ключевых мероприятий; прозрачная система для делегирования задач ответственным исполнителям); персональный кабинет руководителя службы или ведомства (список задач в рамках мероприятий по службе, ведомству с контрольными сроками; прозрачная система для делегирования задач ответственным исполнителям; статистика исполнения поручений; контроль выполнения задач; конструктивное взаимодействие с министерством через дискуссии, обсуждение проблем) персональный кабинет исполнителя

(информация о назначенных задачах и сроках, календарь дел; инструменты формирования отчетности о проделанной работе; оперативное решение рабочих вопросов с коллегами и руководством с помощью дискуссий; доступ к базе знаний).

Создание и внедрение автоматизированной системы управления дает следующие выгоды:

- повышение эффективности бюджетных расходов путем автоматизации программно-целевого метода бюджетирования;
- своевременная фиксация изменений в планах направленных на реализацию целевых программ;
- повышение качества информации о ходе выполнения целевых программ;
- снижение трудозатрат на этапах внесения актуальной информации в систему, и формирования выводов и показателей по проекту;
- за счет получения информации от первоисточника, увеличение ее детализации и качества;
- рост эффективности взаимодействия ведомственных информационных систем [3].

В современных условиях в числе приоритетных задач органов государственной власти встают вопросы информационного развития: создание электронного правительства, развитие порталов государственных услуг, адаптация к постоянно меняющемуся законодательству. Процессы автоматизации направлены в первую очередь на создание единого для всех структурных подразделений хранилища данных. Подобный подход позволяет избежать довольно распространенной ситуации дублирования информации.

Таким образом, создание и внедрение автоматизированных систем управления целевыми программами является необходимым шагом на пути информационного развития госсектора, так как повышается скорость сбора информации об исполнении целевых программ. А это достигается за счет централизованной обработки всей информации о целевой программе и автоматизации процесса подготовки отчетности по целевым программам.

Библиография

1. Столяров О.И. Совершенствование использования программно-целевого метода для решения проблем развития регионов [Электронный ресурс] / О.И.Столяров – Режим доступа: [http:// www.megacities.ru/ projects/ analitica/ analytic 001.php](http://www.megacities.ru/projects/analitica/analytic001.php)
2. АИС Управление целевыми программами [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.naumen.ru/>
3. Официальный сайт компании «БарсГруп» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bars-open.ru/solution/byudzhnet-onlayn/upravlenie-tselevymi-programmami>

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Жидяева Т.П.

старший преподаватель,

Алатырский филиал ФГБОУ ВПО

«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова» (г. Алатырь)

tanya21_84@mail.ru

Рассмотрены вопросы формирования инвестиционного климата в Республике Татарстан. Проанализированы основные свободные экономические зоны, расположенные на территории республики.

The problems of forming the investment climate in the Republic of Tatarstan. Analyzed the main free trade zones located in the territory of the republic.

Анализируя отчеты аналитиков, краткосрочный рейтинг Республики Татарстан в иностранной валюте в 2013 году остался на уровне «F3». Прогноз стабильный. Fitch Ratings подтвердил долгосрочный рейтинг на уровне «BBB-».

Экономика республики основана на сильном промышленном секторе, который обеспечивает диверсифицированную налоговую базу, ввиду чего бюджет полагается в первую очередь на собственные ресурсы.

Ключевым фактором формирования в экономике республики Татарстан комфортного и лояльного инвестиционного климата традиционно выступает самостоятельная региональная модель стимулирования капиталовложений. Ее системообразующими элементами являются:

1. Полная, качественно-однородная нормативно-правовая база;
2. Широкий пакет мер и стимулов государственного регулирования;
3. Зрелая и разнообразная инфраструктура поддержки инвестиций;
4. Высокая деловая активность частного сектора.

Региональное законодательство создает для потенциальных отечественных и зарубежных инвесторов режим «максимального благоприятствования».

Главной особенностью татарстанской модели государственного стимулирования инвестиционной сферы является наличие обширной сети институтов развития. Центральное место в её конфигурации принадлежит Особой экономической зоне промышленно-производственного типа «Алабуга».

Таможенные и фискальные преференции, предоставляемые резидентам зоны, позволяют снизить производственные издержки в среднем на 25 %. Это превратило ОЭЗ «Алабуга» в центр локализации многочисленных хозяйствующих субъектов, реализующих проекты в базовых кластерах экономики. К настоящему времени в качестве резидентов зоны зарегистрировано 13 предприятий, мобилизовавших 470 млн. долларов частных капиталовложений.

Предполагается, что уже в 2015 году численность резидентов ОЭЗ «Алабуга» возрастет до 30 единиц, которые создадут 10 тыс. новых рабочих мест и

аккумулируют 5 млрд. долларов инвестиций. Помимо зоны в состав субъектов региональной инфраструктуры поддержки инвестиционной деятельности входит технополис «Химград», КИП «Мастер», технопарк «Идея», «IT-парк».

Крупнейший «отраслевой» центр содействия капиталовложениям в химической и нефтехимической промышленности – технополис «Химград». Общая площадь зданий и сооружений технополиса превышает 500 тыс. кв. метров. Предприятиям, локализованным на его территории, предоставляются широкие фискальные преференции. Это позволило технополису привлечь свыше 250 малых компаний, функционирующих в инновационной сфере.

Главная задача индустриального парка «Мастер» заключается в формировании комплекса условий для гармоничного развития производства автокомпонентов. В настоящее время общая площадь помещений КИП «Мастер» составляет около 300 тыс. кв. метров. Численность предприятий, локализованных на его площадях, приближается к отметке в 140 единиц.

Технопарк «Идея» призван способствовать интенсификации инновационной активности во всех без исключения отраслях народного хозяйства. В настоящее время на территории этого института развития совместно с ГК «РОСНАНО» создается современный нанотехнологический центр стоимостью – 120 млн. долларов США.

Самый «молодой» субъект региональной инфраструктуры стимулирования инвестиций – «IT-парк». В процессе его развёртывания было освоено порядка 100 млн. долларов США бюджетных средств. На территории «IT-парка» общей площадью 30 тыс. кв. метров может одновременно разместиться около 80 инновационно-активных предприятий-резидентов.

Передовое инвестиционное законодательство, современная инфраструктура стимулирования капиталовложений, широкомасштабная государственная поддержка обеспечили формирование в Татарстане благоприятных условий для наращивания инвестиционной активности.

В 2014 году в экономике республики на разных стадиях реализации находятся более 400 проектов стоимостью примерно 37 млрд. долларов США.

Объем накопленных иностранных инвестиций в Татарстане в 2013 году составил 4,9 млрд. долларов США.

Норма накоплений в Татарстане превышает отметку в 30 %. Это примерно в 1,5 выше, чем в среднем по России. По данному показателю Татарстан вплотную приблизился к таким динамично развивающимся странам, как Словения, Южная Корея и Сингапур.

Библиография

1. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федеральный закон от 22.07.2005 №116-ФЗ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://base.garant.ru/12141177/10/>

2. Информационно-правовая система ГАРАНТ// <http://www.garant.ru/>

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан. chuvash.gks.ru.

«ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК»: ЭГОИСТ ИЛИ РАЦИОНАЛИСТ

Зарубкина О.В.

к. филос. н., доцент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)
zovru77@mail.ru

В данной статье прослеживается генезис и эволюция фигуры «экономического человека». Истоки этой модели, довольно разнообразны и идут от разных направлений философской, социально-политической, правовой и этической мысли XVII-XVIII веков, а именно от Т. Гоббса и разработанное впоследствии Б. Мандевилем и А. Смитом представление о том, что в социально-экономической жизни люди действуют как «эгоистические индивиды», мотивированные только собственным интересом. Другой источник модели «экономического человека» идет от утилитаристской этики, разработанной И. Бентамом, чья работа легла в основу трудов К. Менгера, У. Джевонса, Л. Вальраса, которые совершили «маржиналистскую революцию» в экономической науке в 1870-е гг. В их теориях предельной полезности впервые в достаточно ясном виде была сформулирована модель «экономического человека» как «рационального максимизатора полезности». Эта модель человека затем прочно закрепилась в неоклассическом направлении экономической теории.

This article traces the genesis and evolution of the figure of the "economic man." The origins of this model are quite diverse and come from different directions philosophical, socio-political, legal and ethical thought XVII-XVIII centuries, namely Hobbes developed and subsequently B. Mandeville and Adam Smith idea that socio-economic life of the people act as "selfish individuals" motivated by self-interest only. Another source model of "economic man" comes from the utilitarian ethics, developed by Jeremy Bentham, whose work formed the basis of the works of Menger, Jevons W., L. Walras, who made the "marginalist revolution" in economic science in 1870. In their theory of marginal utility for the first time in a sufficiently clear manner was formulated model of "economic man" as "rational maximizers of utility." This model is then man firmly entrenched in the direction of neoclassical economic theory.

Модель «экономического человека», хотя и не всегда в отчетливом виде, присутствовала уже в классической политической экономии – в теориях А. Смита, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милля и других экономистов XIX века. Но в особенно ясном виде она предполагается в современной экономической теории, прежде всего, в доминирующей неоклассическом ее направлении, которое сами экономисты называют «основным течением» экономической науки. При этом, анализу содержания и роли модели «экономического человека» посвящено довольно много исследований, как прошлого, так и современности, среди которых выделяются работы В.С. Автономова.

Особое внимание по данной проблеме занимают труды философской, социально-политической, правовой, этической мысли XVII-XVIII веков. Это, прежде всего, труды Т. Гоббса, Б. Мандевиля, А. Смита, где имеется представление о том, что в социально-экономической жизни люди действуют «эгоистические индивиды», мотивированные только собственным интересом.

Это только кажется, разъяснял механизм превращения собственного интереса в общественное благо А. Смит, что когда мясник стремиться доставить своим покупателям только свежее мясо, он заботиться о благе других людей. Напротив, он думает только о своих интересах: чтобы у него купили больше мяса и в результате его прибыль увеличилась. Сходным образом действуют все другие производители и покупатели. Однако, рынок гармонизирует эгоистические интересы множества людей. Стремясь к своей выгоде, производители вступают друг с другом в конкуренцию, производят продукты, нужные потребителям и не могут произвольно завышать их цену. В результате, как писал А. Смит, «невидимая рука» рынка ведет производителей к общественному благу.

Другой, мене явный исток модели «экономического человека» идет от утилитаристской этики, разработанной английским философом и политическим реформатором И. Бентамом. Основным недостатком предшествующей моральной философии он считал то, что главные этические категории - «добро», «благо», «зло» - не имеют в ней ясного и однозначного смысла. Сам он же полагал, что этику можно превратить в точную науку, в «моральную арифметику». Поэтому вместо неясных категорий добра и зла Бентам предложил использовать более ясные и эмпирически фиксируемые понятия – удовольствие и страдание. Человек всегда стремится к первым, чтобы избежать вторых. Бентам, так же как и А. Смит считал, что интересы общества представляют ни что иное, как суммарные интересы составляющих его индивидов. Поэтому, если возникает конфликт интересов разных общественных групп, необходимо решить дело в пользу тех, у кого потенциальное количество благосостояния в случае удовлетворения их интересов будет больше.

Для рубежа XVIII-XIX вв. этический элитаризм и идущая от А. Смита новая наука – политическая экономия, по крайней мере, в британском обществе, составляла некий единый стиль мышления. Данные идеи широко поддерживали такие экономисты-философы, как Д. Рикардо, Дж. Милль, К. Менгер, Л. Вальрас и др. В 70-е годы XIX в. в Европе была распространена идея «маржиналистской революции». В ее теории предельной полезности в достаточно ясном виде была сформулирована модель «экономического человека» как «рационального максимизатора полезности». Данная модель была близка с принципами бентамовского утилитаризма, прежде всего, с его центральной идеей о «максимизации счастья».

Сформировавшаяся в результате рассмотренных идейных влияний и исканий модель человека затем прочно закрепилась в неоклассическом направлении экономической теории. В рамках этого доминирующего направления экономической науки в модель «экономического человека» входят такие параметры: неограниченность потребностей субъекта; существование совокупности предпочтений и ограничений, в связи с чем действие индивида всегда совершается в ситуации ограниченных ресурсов и носит характер выбора в соответствии с его субъективными предпочтениями; способность к оценке – субъект всегда способен сравнивать аль-

тернативные блага; субъект руководствуется только собственным интересом, полная информированность как полное знание своих предпочтений и благ; рациональность – как способность в любой ситуации максимизировать полезность при рациональном выборе. Примечательно, что последняя характеристика ныне считается главной, более значимой, чем просто «эгоизм». Поэтому «экономического человека» можно кратко охарактеризовать, как «рационального максимизатора полезности».

В нашей повседневной жизни мы понимаем рациональное действие как разумное, соответствующее ситуации. «Рациональная максимизация» представляет собой также более сильное требование по сравнению с трактовкой «рационального действия» у М Вебера. Вебер различал два вида рационального действия – «целерациональное действие» и «ценностнорациональное действие». Но в таком ракурсе одно противоречит другому. Рациональность «экономического человека» отличается тем, что он действует в соответствии с собственным интересом, и его решения определяются только его собственными предпочтениями, а интересы и цели других людей безразличны. Поэтому данная трактовка Вебера характеризует лишь социализацию.

Как отмечал Дж.Ст. Милль, что поведение «экономического человека» - это абстрактный срез человеческого поведения. Действия людей приближаются к этой абстрактной картине, но только в сфере экономической жизни. Согласно его взглядам и взглядам Л. фон Мизеса такое поведение человека будет реальным в условиях совершенного рынка, а если оно не работает, то это означает, что рынок не совершенен, что определенные вмешивавшиеся факторы его искажают.

В современной экономической науке самой известной и до сих пор самой распространенной (несмотря на многочисленную критику) является инструменталистская трактовка статуса модели экономического человека, обоснованная американским экономистом М. Фридменом в его известном эссе «методология позитивной экономической науки». Ученый считает, что достоинство базисных моделей экономической теории, и прежде всего, модели «экономического человека», состоит не в их «реалистичности», а в том, что построенные на их основе теории успешно объясняют и предсказывают реальные явления. Более реалистическое понимание понятия «экономического человека» характерно для того развития современной экономической теории, которое получило название «экономический империализм», но и оно требует тщательного рассмотрения, сравнения и изучения.

Библиография

1. Беккер, Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. - М., 2003. - 702 с.
2. Сорочайкин, А.Н. Философия экономики: В поисках новых подходов. – М.: Изд-во Московского университета, 2005. - 192 с.

BUSINESS HARVESTING: EVERYDAY STRATEGIES WITH AN EXIT STRATEGY IN MIND

JH van Zyl

Professor,

Department of Business Management, University of the Free State

(Bloemfontein, South Africa)

vanzyljh@ufs.ac.za

Abstract

Through harvesting entrepreneurs exit their business to reap the value of their investment. Many South-African retired people use their pension funds to start a business in the hospitality industry based on the growing South African tourism market. Good harvesting strategies of existing entrepreneurs in the hospitality businesses can contribute to economic growth in the different region in South Africa. The overall aim of this study was to determine if entrepreneurs owning Guesthouse and Restaurant businesses have a harvesting goal. Entrepreneurs should be sensitised on the importance of formulating harvesting strategies. Government should integrate harvesting strategies during policy formulation and establishment of SME support services.

Introduction

The three phases of entrepreneurship are start-up, management and growth and then harvest (Short & Dunn 2003). Through harvesting entrepreneurs can exit their businesses and, ideally, reap the value of their strategies and investment. Based on the growing South African tourism market, an unprecedented number of retired people use their retirement funds to start a business in the hospitality industry. These businesses include guesthouses, guest farms, bed & breakfast businesses, restaurants and take-away businesses.

The shorter lifespan of owners of businesses in the hospitality industry occurs frequently as the result of the owner's age, an unexpected event or a crisis, rather than a well-conceived strategy. A main aim of the harvesting strategy does not merely refer to selling and leaving the business, but is a long term goal to create real value added benefits to the business. Entrepreneurs should think of harvesting as a vehicle for reducing risk, for creating future entrepreneurial choices and to sustain their businesses for future economic development. Therefore, careful design an intentional exit strategy while performing the usual business activities (such as making decisions regarding long term planning, business form, investments and employment policy) is essential to an entrepreneur's personal and financial success.

Since literature on harvesting is not quite familiar to South African entrepreneurs, part of this research is to identify the need for harvesting literature, skills and strategies, as well as the practical application thereof to this industry.

The overall aim of this study is to determine if entrepreneurs owning guesthouses, guest farms, bed & breakfast businesses, restaurants and take-away busi-

nesses have a harvesting strategy as part of their entire entrepreneurial process. The more specific goals of this study refer to the importance of the harvesting process from an entrepreneurial viewpoint, the importance of having a harvesting plan as part of the entrepreneurial process, the knowledge of guesthouse and restaurant entrepreneurs on the different harvesting options and the different harvesting options or strategies used by guesthouse and restaurant entrepreneurs.

Background

The socio-economic profile of the South African Arid Karoo region and towns is characterised by high unemployment levels and relatively low economic growth. This profile explains the need for stimulating the economy of these towns. Growth in the tourism industry, especially in the Karoo region, can therefore serve as an entrepreneurial development area, which necessitates the establishment of sustainable tourist destinations, as well as guesthouse businesses (which includes guesthouses, guest farms, bed & breakfast businesses) and restaurants (which also include take-away businesses) to capture outside income to stimulate the internal economy of the Karoo towns. Good harvesting strategies of existing entrepreneurs in the guesthouse and restaurant businesses can therefore contribute to economic growth in the Karoo region.

As a result, the sustainability of these guesthouse and restaurant businesses can be important as a contributor to the local economy. Successful entrepreneurs in this part of the hospitality industry should both build a great guesthouse or restaurant business, and plan to harvest the venture. The research in this article is part of a bigger research project and the outcome can give answers on addressing sustainable entrepreneurial growth in the Karoo region.

Reasons for harvesting

The main reasons for making the harvesting decision can also include situations forcing harvesting and can broadly be categorised as:

- **Personal goals:** Irrespective of whether the start-up of the business was driven by survival or opportunity, once entrepreneurs wish to exit the venture, they want to profit from their inputs. Also when entrepreneurs become disillusioned with being their own boss, harvesting becomes a realistic option (Pretorius 2003: 291).

- **Retirement:** As entrepreneurs age, they consider retiring from the business before they become too old, with the expectation to receive maximum returns on the money, time and energy invested in the venture (Pretorius 2003: 291). An entrepreneur, who for example, plans to retire at age 60, should consider the exit at age 55 (Business Hotline Publications (BHP) Information Solutions 2009).

- **Succession:** Succession can serve as both a reason for harvesting and a harvesting option. Own children, as well as in-laws, can be taken up in the business in leading positions (Pretorius 2003: 291). Quatre (2007: 33) suggests also identifying other potential successors by evaluating competitors, students and employees. If leadership succession is arranged, the business life cycle can determine the course of the venture (Kensinger, Martin & Petty 2000).

- **Desire for change:** True to entrepreneurial thinking, entrepreneurs who have achieved their personal goals associated with the current business can consider selling the venture in order to exploit another venture. Reinvesting the harvested capital and

new ideas in the new venture promotes the entrepreneurial process (Pretorius 2003: 291-92).

- External forces: Sometimes the harvesting decision can be forced due to uncontrollable situations, such as death, poor health (including mental and/or psychological breakdown), losing key expertise from the business and negative environmental changes (Pretorius 2003: 292). Other uncontrollable forces refer to market and macro environmental factors, such as customers, suppliers, trends and changes in the political, economic, social, technological, environment (natural) and legal environments (hereafter referred to as PESTEL).

Effect of harvesting on business value

Business owners can only harvest what they have created. Many owner-entrepreneurs, however, have an inflated idea of what the true value of their venture is (BHP Information Solutions 2009). Value is generated when the return on invested capital exceeds the rate of return that could be earned on an investment of similar risk, also referred to as the opportunity cost of funds (Longenecker, Moore, Petty and Palich 2012: 248). The proven way to create value is to grow the business to a point of diminishing returns and then sell the venture to someone who has the ability to move performance to a next level (Longenecker, *et al.* 2012: 248).

Determining value is often done through negotiations between the entrepreneur and the potential buyer, since no exact formula exists for determining the price of a private company (Longenecker, *et al.* 2012: 249). Many myths exist regarding the measures for market value and entrepreneurs should be educated in this regard (Papoutsy 2008). Entrepreneurs should keep in mind that harvesting is triggered by a willing and able buyer (not just an interested buyer) and that the value of the business is determined by the amount a willing buyer is prepared to pay (not from the perspective of the owner) (Longenecker, *et al.* 2012: 249-250).

Factors influencing the choice of harvesting strategies

The goal of harvesting is to create real value added aspects to the business to gain from. Since the business is often the entrepreneur's life, it is never too early to develop the harvesting strategy that can provide the same satisfaction gained from running the business to reflect the passion invested in the business (Katz 1995). Holmes (2007: 108) explains that developing an exit plan is as important as compiling the business plan, since entrepreneurs want to exit the business as successfully as they operate these ventures. Entrepreneurs who plan the exit well in advance show the wisdom of thinking ahead and wanting the best of themselves, their businesses and their communities.

Although the best known harvesting strategy is to sell the business (Pretorius 2003: 290), the life cycle stage of the venture should be considered, since the most appropriate harvesting option may vary according to the specific phase of the business life cycle (Pretorius 2003: 294-95). The aforementioned argues that during the pre-start-up phase not many options exist for harvesting since the business is still a concept. Similarly in the start-up phase the associated uncertainties make harvesting an unattractive option. During the growth phase the entrepreneur can consider harvesting by means of a sale; merger or alliance based on the venture's recent performance and projected potential. However, harvesting becomes more difficult for ven-

tures in the maturity and decline phases. In the early maturity phase selling can be an option, whereas mergers and alliances seem more relevant in the later maturity phase. The decline phase calls for creative harvesting since the options to harvest decrease drastically. For achieving full potential, entrepreneurs should, however, finance the venture in such a way that the business can continue through the normal business cycle, irrespective whether this cycle coincides with the life cycle of the entrepreneur. Although different harvesting strategies can be followed, the first cardinal part of the strategy should be that the selling business should continue operating, since the business might not be sold or closed and buyers prefer such a selling environment (Papoutsy 2008).

Katz (1995) also mentions that different entrepreneurial career paths will have likely exit strategies, since accurate predictions can be made about future behaviour based on the current running of the business. He distinguishes between growth entrepreneurs, habitual entrepreneurs, harvest entrepreneurs and spiral or helical entrepreneurs, with typical exit strategies, ranging from no exit plan or micro-managing the future, scaling down ventures and selling different ventures while letting time drag between deals. The study of entrepreneurial career trajectories is beyond the scope of this article. Although every exit strategy will have taxation implications due to capital gains (Battersby 2008) these implications are beyond the scope of this article.

Harvesting strategies

Figure 1 gives an indication of the different harvesting options that entrepreneurial business owners can make use of.

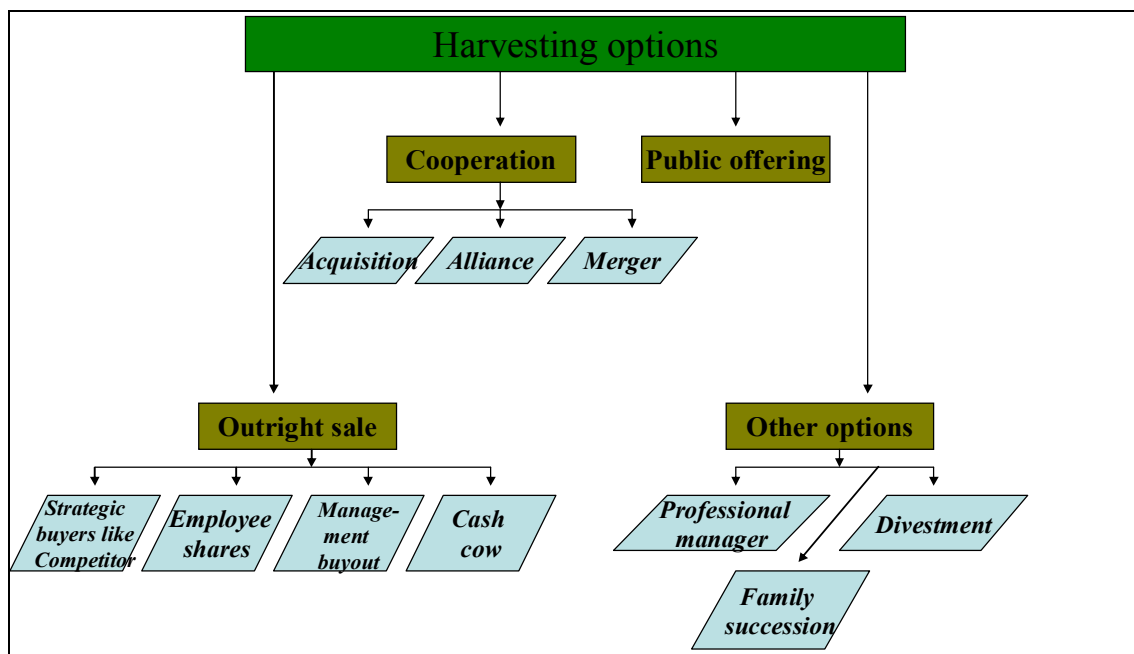


Figure 1 - The different harvesting option for an entrepreneur

Source: Authors own creation

The different harvesting options are as follows:

- The outright sale: The motivation for selling the business relates to retirement and the need for diversifying the entrepreneur's portfolio (Longenecker, *et al.* 2012: 240). Since many entrepreneurs prefer buying an existing business, rather than

managing the start-up of a new venture, an outright sale can take place if a willing buyer appears (Pretorius 2003: 296). The main categories of these sales transactions are based on the motives of the buyer and are classified as sales to strategic buyers (for the synergy of acquiring a complementary business), sales to financial buyers (for the cash-generating potential of a “stand-alone entity”) and sales to employees (to sustain employment and participation in business success) (Longenecker, *et al.* 2012: 240). Businesses can grow by acquiring another national or international business. Options, such as backward integration and forward integration can be followed by the business looking for acquisitions (Pretorius 2003:2 96). Another strategically focused option can be to sell the business to a competitor (Pretorius 2003: 296). This option implies that access should be given to confidential information, which requires that the strategy and problems of the competitor should be examined (Pretorius, 2003:296-97). Kensinger, Martin and Petty (2000) state that selling can be a value-maximising solution only if a strategic buyer is willing to pay a premium above the stand-alone value of the business or when the founder withdraws from the business without having a preferred successor and therefore walk away from the business entirely (Holmes 2007: 108). In discussing selling as a harvesting option the subtle difference between a buyer and a successor should be noted (Quatre 2007:33). Finding a buyer will usually result in the outright sale to a competitor or acquisition company, whereas a successor will take over through a phased buy-in agreement. The aforementioned can result in a slower transition into retirement, although also complicated when death or disability occur in this transition phase.

- Gradual harvesting as a competitive strategy: Hendricks (1997) explains a less drastic strategy, which allows the owner to retain ownership of the business by sharply cutting investments in assets, labour and other costs of a slow-moving business. Hereby higher profits can be produced to fund expansions in other areas. This strategy is less final than selling the business and gives the entrepreneur the opportunity to change plans.

- Management buy-out: By following this option, the business is sold to the current management who usually pays the owner by obtaining capital by means of a loan (Pretorius 2003: 297).

- Employee share option plan: Although this option is similar to the management buy-out option, harvesting can take place by giving the employees ownership in the business by means of shareholding (Pretorius 2003: 297). Battersby (2008) mentions that the employee stock ownership plan can also be seen as a fringe benefit for employees with its accompanying tax implications. Pretorius (2003: 297) states that this option is possible, provided that the business has employed enough employees. A specific need for specialised financing may then also exist.

- Alliance (partnership) with another venture: By partnering with other businesses joint benefits, usually in terms of distribution, purchasing and production, can be enjoyed by both parties. Alliances can be a suitable option during the growth phase of the business when the need to expand and therefore additional resources is high. The more the benefits are realised, the more the need for integration. Although no equity is initially taken up by any individual who is part of the businesses, this op-

tion can lead the way to a complete takeover at a later stage encouraging the owner to withdraw (Pretorius 2003: 298).

- Merging with another venture: Although similar to alliances, merging with another venture refers to a formal combination of two businesses by means of either establishing a new business or by taking up shares in the other business. Harvesting only takes place when one party leaves (Pretorius 2003: 298). Mergers are more common in businesses, such as lawyers and consultants (BHP Information Solutions 2009).

- Family succession: Family succession can be problematic and emotional (BHP Information Solutions 2009). Planning for keeping the business in the family should start early to bridge the gap between the two generations (Holmes, 2007:108). Battersby (2008) explains a family limited partnership consisting of members of a family where the parents hold control of the business and draw a salary, while profits are shared with other family members with its accompanying tax implications. Holmes (2007:108) also suggests that the child or family member can gradually buy stock or pay by means of a promissory note based in future earnings. Entrepreneurs should, however, turn over control in such a way that the process is not detrimental to the entrepreneur's security.

- Proceed by employing a manager: If the manager is in the process of withdrawing his involvement, a manager can be employed to manage the business (Pretorius 2003:298).

- Capital cow: In this case, when harvesting the investment the owner invests the capital generated by the venture in an alternative venture or in any other way. Since this option implies that cash is not mainly invested in the current business, the absence of growth can have a negative effect on the selling price of the business (Pretorius 2003: 298). Williams and Napier (2004) refer to a situation where the entrepreneur decides that the venture can continue successfully without substantial effort and can be kept as a cash cow in order to sell at a later stage or to go public with the business.

- Public offering: Although selling shares of the business stock to the public, is primarily to raise additional equity capital for the business, this method can also be a harvesting strategy (Longenecker, *et al.* 2012: 244). Kensinger, Martin and Petty (2000) however state that going public is not the recommended means for "cashing out". According to these authors, this option is only value-maximising and emotionally satisfying for ventures with valuable growth prospects requiring capital for investment, as well as for entrepreneurs who will be able to handle adapting to market fluctuations.

- Divestment alternatives or liquidation: The situation an entrepreneur wishes to avoid is liquidation of the business, where failure is observed and the owner as a last resort recovers as much as possible. Sometimes liquidation can be the only option if a buyer cannot be identified (BHP Information Solutions 2009). Bankruptcy often happens (Williams and Napier 2004). The options in this case are to file for bankruptcy, close the business and sell assets (which are exempt from collateral agreements), enter a defensive merger and split the business into functional units

which can be sold to interested parties for use as outsourced units to bigger businesses (Pretorius 2003: 298).

Methodology of current study

The universe is defined as all the established and operating guesthouses, guest farms, bed & breakfast businesses, restaurants and take-away businesses in three of the main towns (Graaff-Reinet, Beaufort West and Prince Albert) in the Arid Karoo region within the different district and local municipalities.

The sample was geographically stratified in line with the distribution of the different guesthouses, guest farms and bed & breakfast businesses, as well as restaurants and take-aways in these three towns in the Karoo region and starting points within each of the different local municipal areas was selected using a geo-demographic sampling grid. As a result, the towns of Beaufort-West, Graaff-Reinet and Prince Albert were visited and 51 questionnaires were completed (see table 1). The sample percentages for the guesthouse and restaurant businesses are respectively 13,75 and 35,29).

Table 1 - Towns in the Karoo Region Being Part of the Research Project, 2012

Town in Karoo	Number of guesthouses interviewed	Total No. of guesthouses in town	Sample %	Number of restaurants interviewed	Total No. of restaurants in town	Sample %
Beaufort West	11	56	19.6	8	23	34.8
Graaff-Reinet	12	142	8.5	5	16	31.3
Prince Albert	10	42	23.8	5	12	41.7
Total	33	240	13.8	18	51	35.3

Results and discussion

As a result of tourism development in the three towns, many new businesses were established and therefore 45 % of the respondents' businesses were in business for 3 years and less, and 41 % between 3 and 10 years. Since many new businesses exist, it was important to know if the owners consider harvesting strategies when starting their business. Sixty one percent showed that they thought of a harvesting strategy when starting their business. It is alarming that nearly 40 % of business owners were not sure or have not thought of any strategy.

Cross tabulations were done by using the different towns, as well as the turnover of businesses to see whether major differences in these variables exist. Business owners in Prince Albert, the smaller town of the three towns, were unsure of harvesting strategies, as well as the owners in all three towns with a turnover of R250 000 and less. The reasons provided by business owners for being uncertain of harvesting strategies were the following: *“Do not know enough of harvesting strategies”* (72 %); *“Uncertain about the business and the environment”* (12 %); *“Not as important as getting the business on the go”* (12 %); and *“Do not want to harvest”* (4 %). Based on the development potential in the three towns, the business performance of nearly 60 % of the businesses was indicated as good and 23 % was excellent. This explains why just over 60 % of these businesses find themselves in a growth phase.

It is important to note that most of the businesses were in the growth or maturity phase of the business life cycle, although most of them (76 %) indicated that they want to harvest in the maturity phase. According to literature, the growth stage seems to be the best time for harvesting due to the growth potential for the new owner during this stage. Although literature stresses the importance of planning for harvesting, many entrepreneurs tend to ignore harvesting until some crisis or unanticipated event comes along. According to the respondents in this research study, seventy five percent of them are planning for unanticipated situations like their own death and/or ill health, while 69 % planned for the death and/or ill health of their partner. The loss of expertise in businesses does not seem to be that important to them, because only half of them make provision for this.

An entrepreneur needs to understand that harvesting encompasses more than selling or leaving the business, since harvesting involves management activities, reducing risks and creating future options for the business. It is important to know to what extent business owners regard the harvesting outcome as important in terms of decisions regarding the long term planning process of their businesses. Seventy-three per cent indicated that long term planning strategies are very important for the harvesting outcome. Harvesting also has an impact on investment decisions, according to just over 50 %. The importance of the business form is not as important as the above-mentioned two aspects. Just over 25 % show that employee planning is less important or not important for planning the harvesting option. Nearly fifty percent is of the opinion that employee planning is important for the harvesting strategy.

Based on the cross tabulation done by using the different towns, as well as the turnover of businesses, definite distinctions can be identified. The business owners in Beaufort West (nearly 90 %) consider long term planning as the most important aspect that impacts on the harvesting outcome, while the percentages for Graaff-Reinet and Prince Albert are 66,7 and 53,3 respectively. Businesses in all the turnover categories consider long term planning strategies as the most important aspect in the harvesting outcome.

The harvesting outcome has an impact on investment decisions. Nearly 60 % of the owners in Beaufort West consider the impact of the harvesting outcome on investment decisions as very important, with the percentages in the other two towns (Graaff-Reinet and Prince Albert) respectively on 53,4 and 40. The impact on the investment decision is the second aspect of importance in the other turnover categories, except in the business turnover category of R250 000 and less.

Businesses with a harvesting plan in mind have to be on the look-out for new opportunities in the market and macro environments in order to realise the harvesting goals of the business and thus ensure its long-term survival. Many aspects in the market and macro environments can have an impact on the harvesting outcome and need to be considered during the harvesting planning process. Customers, as a market factor, are the most important factor influencing the harvesting process. All the respondents (100 %) in Beaufort West agreed upon this, whereas the percentages in Graaff-Reinet and Prince Albert were just above 73. The macro environment (which refers to the Political, Economical, Social, Technological and Geographical environments) is the second most important factor in all three towns. Trends, suppliers, competitors

and intermediaries are less important for respondents from the different towns. Customers and the macro environment (PESTEL) were also indicated as the two most important factors.

Entrepreneurs frequently do not appreciate the difficulty of harvesting a business. The harvesting process can be compared with brain surgery, which is performed frequently, but many things can go wrong. Harvesting, whether by means of an outright sale or proceeding with a professional manager, requires substantial time, planning and energy from the manager or the management team and can be a distraction from the daily business activities.

The outright sale was the most important harvesting strategy, according to the respondents of the three different towns. Theoretically, outright sale is not always the best option. The reason lies in the fact that although other strategies are practically more difficult to implement, they can deliver substantially higher returns.

The order of the other harvesting strategies differs among the different towns. The respondents in Graaff-Reinet indicated that proceeding with a professional manager is the second most important option, followed by the capital cow strategy. Strategies that are not applicable in this particular hospitality industry are public offering, employee option and merging with another venture. In Beaufort West the order for the number one and number two harvesting strategies were the same than in Graaff Reinet, but in the third place was the strategy to form an alliance with another venture. In Prince Albert the order of importance for the harvesting strategies were the same as in Graaff-Reinet.

In terms of detail on the importance of the harvesting strategies for different turnover levels - the outright sale was again the number one harvesting strategy for all the businesses in the different turnover categories. Proceeding with a professional manager was also important for all the categories, except for the turnover category between R500 001 and R750 000. Merging or forming an alliance was relatively important options for the bigger businesses (turnover of R750 001 to more than a million rand).

Although the order of importance of harvesting strategies found in the empirical survey does not resemble the theoretical importance thereof, no right or wrong strategy exists in the practical feasibility of harvesting strategies. The important aspect that entrepreneurs need to remember is that although some of these harvesting strategies are not that easy to implement, the long term benefits of the more difficult strategies can outperform the benefits of outright sale as a harvesting strategy. Considering the longer term planning aspects of the different harvesting strategies is thus the crucial part of successful harvesting.

Conclusion

Some of the main findings were presented. The main reasons for starting these businesses were to own a business to make profit, to have an additional income and to make a change. Most entrepreneurs indicated that they consider a harvesting strategy and these entrepreneurs reason that the best time to harvest a business is in the maturity phase of the business life cycle. Customers, as a market factor, influence the harvesting decision to a great extent, whereas trends in the macro-environment influence harvesting to a lesser extent. The harvesting options these entrepreneurs consid-

ered as important were outright sale, selling to a competitor, forming an alliance with another venture and proceeding with a professional manager, of which outright sale was indicated as the most important. The harvesting options considered less important or not important at all are acquisitions, employee share option, merging with another venture, public offering and divestment. In the respondents' opinion, situations of ill health and death mostly force harvesting. For these entrepreneurs, harvesting strategies seemed to be very important in terms of long term planning, investment decisions and making management decisions.

Guidelines for developing an effective harvesting plan

Although the owner can receive a substantial amount of money during the harvesting process, the prospect of changes in lifestyle might make entrepreneurs come to realise that a carefully, intentional harvesting strategy is important for both their personal and financial success (Longenecker *et al.* 2006: 240). The following guidelines can be followed for developing an effective harvesting plan.

- **Manage and anticipate the harvesting process:** Performing the harvesting process can be time- and energy-consuming, resulting in a loss of managerial focus. Employees might also feel insecure and the accompanying stress can be detrimental to business moral. The entrepreneur should prioritise and continue giving the necessary attention to the business. Preferably entrepreneurs should plan two to three years ahead for exiting the venture and position the business appropriately accordingly (Longenecker, *et al.* 2006: 250).

- **Get the timing right:** Financially, the best time to exit is when the business is in a position of strength. Such a position can exist when profits are increasing and will probably increase further and when general confidence exists in the economy and the business sector in which the venture operates. Entrepreneurs should also consider the impact of any cycles and seasonal changes (BHP Information Solutions 2007).

- **Formulate a goal:** When exiting the business, entrepreneurs usually have financial compensation as goal, although another may have extra time for family and oneself, as well as having a legacy in mind (Quatre, 2007:31). BHP Information Solutions (2007) also suggests that the owner should identify a particular year or level of sales for exiting the business.

- **Determine the market value of the business:** Irrespective the time when the entrepreneur wishes to sell the business, the market value of the business should be known (Quatre 2007: 32). Different methods exist for determining this value, which are beyond the scope of this study.

- **Expect emotional and cultural conflict:** The entrepreneur can experience selling the venture less thrilling than buying a venture. When selling a business non-financial factors, such as sentiment and attachment to the business can play a role (Longenecker, *et al.* 2012: 251). Entrepreneurs may experience personal loss, disillusionment, a less rewarding life and finding it difficult to separate personal identity from the business (Longenecker, *et al.* 2012: 253). The situation can also become complicated if the entrepreneur becomes an employee after the sale (Longenecker, *et al.* 2012: 251), since entrepreneurs can find it difficult to work under the new owner and the culture might differ between the management of the requiring and required.

- Carefully obtain good advice: Since harvesting is not a routine action, entrepreneurs should seek the advice of both experienced professionals and other entrepreneurs who have already gone through the process (Longenecker, *et al.* 2012: 252). Quatre (2007: 33) suggests using a combination of lawyers or legal advisers, accountants, business appraisers and practice consultants, whereas Holmes (2007: 108) is of the opinion that a tax professional, financial planner and trained exit planning adviser should also be included in such an advisory team. In the case of family successions a third party (for example a non-executive director or business advisor) can give impartial guidance (BHP Information Solutions 2007).

- Prepare financial statements in advance: Whatever selling option is considered, Holmes (2007: 108) advises that selling to a third party requires planning three years in advance since the buyer and lender will ask profit and loss statements of the last three years to evaluate the business

- Adapt to changing circumstances: The actual exiting might unfold differently as planned. Since circumstances can change, entrepreneurs should sometimes make unplanned decisions in the best interest of business and personal assets. Entrepreneurs should therefore be flexible and realise that the harvesting plan is merely a framework for the actual exit transition (Quatre 2007: 32). This flexibility also implies that the entrepreneur should always be open to selling the business, since such an opportunity to capitalise on might arise (Quatre 2007: 32).

Implications for teaching and policy development

The implications of this study are firstly that facilitators in training and higher education should sensitise entrepreneurs on the importance of formulating harvesting strategies when establishing and operating the business. Since a discipline, such as Financial Management, is performed differently throughout the different phases of entrepreneurship, this module should be taught accordingly at business school level and tertiary level. The specific skills required for the harvesting phase are the conversion of business assets into liquid capital for personal wealth and managing this wealth (Short & Dunn, 2003). Entrepreneurs should be educated on the ways in which market value is measured (Papoutsy, 2008). Government should understand and integrate harvesting strategies during policy formulation and the establishment of small business support services. As a result, government, practitioners and researchers can benefit from the results of this study, as well as from further research in the field of harvesting.

References

1. Battersby M.E. 2008. An exit strategy for all occasions. Rock Products Magazine. March, 78. (Available online: http://rockproducts.com/mag/exit_strategy_occasions_0301).
2. Business Hotline Publications (BHP) Information Solutions. 2009. Planning your exit from your business, (Available online: <http://www.icaew.co.uk/enterprise/db/pdf/cfexits.pdf>).
3. Hendricks M. 1997. Harvest time – profit management. Entrepreneur 25(9): 23-29.

4. Katz JA. 1995. Which track are you on? Inc, Daily resource for entrepreneurs 17(14):27
5. Holmes TE. 2007. Exiting: a graceful (and lucrative exit) Black Enterprise November: 108.
6. Kensinger JW, JD Martin. & JW Petty 2000. Harvesting value from entrepreneurial success. Journal of Applied Corporate Finance 12(4): 81-93.
7. Longenecker JG, CW Moore, JW Petty. & LE Palich 2012. Management: an entrepreneurial emphasis. International edition. Ohio: Thomson South-Western.
8. Papoutsy C. 2008. Harvesting the entrepreneurial olive tree. Hellenic Communication Services. (Available online: <http://www.helleniccomserve.com/olivetree.html>).
9. Pretorius M. 2003. In Nieman G, J Hough & C Nieuwenhuizen (eds). Entrepreneurship: a South Africa perspective. Pretoria: Van Schaik.
10. Quatre T. 2007. It's never too soon: Starting Early on a Successful Exit Plan, Magazine of Physical Training. October, 30-33.
11. Short LE & P Dunn. 2003. A pilot study to identify the critical activities performed by entrepreneurs. Paper at the Association of Small Business and Entrepreneurship Conference, 5 March 2003 (Houston, Texas). (Available online: <http://www.sbaer.uca.edu/Research/2003/ASBE/pdfs/hub/18Short&pdf.>)
12. Williams EE & A Napier. 2004. What is an entrepreneur and entrepreneurship? Entrepreneurial process. Rice University, Houston, USA. (Available online: <http://entrepreneurialprocess.com>).

СОСТОЯНИЕ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ, СЫРЬЯ И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В УСЛОВИЯХ ВТО

Зыряева Н.П.

к.э.н., доцент, зав. кафедрой экономики,
Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)
natazara1@yandex.ru

Обозначены основные тенденции рынка сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, выявлены основные факторы, влияющие на состояние отечественного рынка сельхозпродукции, сырья и продовольствия, показан механизм достижения целей государственной политики в сфере развития агропромышленного комплекса Российской Федерации с учетом вступления России в ВТО.

Identified the main trends of the market for agricultural products and foodstuffs, the main factors affecting the domestic market of agricultural products, raw materials and food, shows the mechanism to achieve public policy objectives in the field of agro-industrial complex of the Russian Federation with regard to Russia's WTO accession.

Рынок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия имеет большое значение для развития экономики России, поскольку продовольственное обеспечение населения является основной социально-экономической задачей государства. Рынок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия представляет собой составную часть экономики, которая охватывает производство, распределение обмен и потребление продовольственного сырья и продуктов питания. Основное его назначение – это удовлетворение потребностей в продуктах питания. К числу основных задач функционирования рынка можно отнести также установление доступных цен, а также соответствующее качество продукции.

В последние годы на мировом рынке продолжается рост цен на большинство видов сельскохозяйственной продукции и продуктов питания. Он определялся комбинацией как долгосрочных структурных, так и различных краткосрочных факторов. Это, прежде всего, повышение спроса на продукты питания, подталкиваемого экономическим подъемом в развивающихся странах, увеличение производства биотоплива, и неблагоприятные погодные условия в ряде государств - главных производителей сельскохозяйственных культур. Все это отрицательно повлияло на мировые поставки продовольствия и способствовало росту цен на него.

После длительного периода снижения реальной стоимости продукции сельского хозяйства, особенно зерновых, масличных культур и молочных продуктов, с 2005 г. цены на эту продукцию стали быстро расти.

В сочетании с ростом цен на производственные и транспортные затраты (особенно топлива и фрахта) произошло увеличение цен на местных рынках продовольствия. В особо неблагоприятном положении оказались бедные государства – импортеры продовольствия. Но эта ситуация отрицательно воздействовала даже на процветающие страны, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Беспорядки в связи с повышением цен на специфические местные продукты происходили даже в таких странах, как Италия и Мексика.

Ключевые структурные факторы, вызвавшие повышение цен на продукты питания, – долгосрочное увеличение на них спроса со стороны быстро экономически поднимающихся, развивающихся стран, таких как Китай и Индия, где помимо общего увеличения населения за последние годы вырос средний класс, количественные и качественные потребности которого весьма высоки.

В развитых странах траты людей на питание составляют небольшую часть их общих расходов (15-20 %), и эта доля по мере роста доходов остается сравнительно устойчивой. Однако в государствах с бедным населением на питание уходит большая часть расходов, и это особенно чувствуется с ростом цен на такие традиционные виды питания, как хлеб, рис, пищевые масла и сахар. По мере роста цен в странах с относительно высокими доходами растет спрос на такие сравнительно дорогостоящие продукты, как мясо, яйца, рыба, фрукты и овощи, более высококачественные масла и жиры, некоторые полуфабрикаты и напитки. Во многих государствах производство мяса, яиц и молочных продуктов зависит от наличия кормового зерна, поэтому рост производства мясной продукции увеличивает спрос на кукурузу, ячмень, пшеницу и сорго.

Рост цен на продукты питания во многих странах вызывает тревогу в отношении обеспечения продовольственной безопасности. Эти страны призывают Всемирную торговую организацию (ВТО) принять коллективные меры для противостояния этой угрозе. В частности, либерализация сельскохозяйственной политики вызвала бы перераспределение общих средств ВТО в пользу более эффективных производителей, что привело бы к росту производительности их труда.

Вместе с тем правительства стран, наиболее страдающих от роста цен на продукцию сельского хозяйства и на продовольствие в целом, должны принимать конкретные меры, направленные на смягчение последствий этого процесса. В числе таких мер могли бы быть целевые субсидии фермерам на «компенсационное» производство продукции, используемой в производстве биотоплива, новые, более эффективные, формы кредитования фермерских хозяйств. На первый взгляд такая мера может показаться излишней, ведь от закупок сельскохозяйственной продукции производителями биотоплива по повышенным ценам они только выигрывают. Но кредиты должны быть также «целевыми» и направленными на рост производства зерна, находящегося пока вне внимания топливной промышленности, например, ржи, ячменя, овса, так же как и пшеницы, используемых для производства продуктов питания. Необходимо поддерживать компании, вкладывающие средства в ирригацию и орошение, что позволит быстрее наращивать производство риса.

Формирование рынка продовольственных товаров региона должно быть обусловлено прежде всего наличием развитых сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности с объемами товарной продукции и услуг, обеспечивающими участие региона в формировании внутри региональных и межрегиональных связей по продовольственным товарам. Это, конечно, не означает, что промышленность и сельское хозяйство региона должны обеспечивать регион товарами в полном ассортименте. Необходимо, чтобы они были в состоянии удовлетворить потребности населения в основных продуктах питания и чтобы доля региона в производстве продовольственных ресурсов постоянно возрастала.

Низкие доходы населения России не обеспечивают достаточного уровня платежеспособного спроса на продовольствие отечественного производства. Не имея возможности поднимать цены на внутреннем рынке и сталкиваясь с жесткой кон-

курением на внешнем, российские производители вынуждены сокращать производство.

Как известно, чем ниже уровень жизни, тем большая часть доходов тратится на продукты питания. Но и рационы питания существенно различаются по группам населения в зависимости от уровня доходов.

Искусственное сдерживание повышения цен на молоко и мясо не способствует решению проблемы бедности, а лишь усугубляет ее. Особенно опасны в этом смысле попытки имитации продукции животного происхождения с целью снижения цены, как, например, использование растительных ингредиентов при производстве колбас или сгущенного молока. Не менее остро стоит и вопрос о применении в производстве продуктов питания генетически модифицированных компонентов. Анализ российского рынка продовольствия показал следующее. Дело не в том, что население не готово покупать дорогие продукты питания, а в том, что оно не согласно покупать низкокачественные продукты питания в той ценовой нише, в которой они предлагаются по ценам лишь от 5 до 8 % ниже цен на аналогичную высококачественную продукцию. Проводя в жизнь мероприятия по улучшению структуры питания, не следует, однако, ожидать быстрой переориентации потребительского спроса [1].

По данным Министерства сельского хозяйства ЧР объем продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий в 2013 году в действующих ценах составил 35,6 млрд. рублей, индекс производства продукции сельского хозяйства – 89,3 % к 2012 году. Начиная с 2006 года (с начала реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК»), во всех категориях хозяйств Чувашской Республики производство сельскохозяйственной продукции увеличилось на 10,2 %. В 2011 году валовой региональный продукт Чувашской Республики составил 188354,1 млн. рублей, в том числе сельского хозяйства – 21054,6 млн. рублей. Доля сельскохозяйственной продукции в валовом региональном продукте увеличилась до 11,2 %.

Производство мяса на 100 га сельхозугодий в 2013 году составило 10,2 тонн (в среднем по ПФО – 5,7 тонн, по РФ – 7,3 тонны), молока – 41,8 тонн (в ПФО – 20,5 тонн, по РФ – 18,3 тонн). Плотность поголовья также одна из самых высоких среди регионов РФ – 19,3 голов крупного рогатого скота на 100 га сельхозугодий (в среднем по ПФО – 12,1 голов) и 16,5 голов свиней на 100 га сельхозугодий (в ПФО – 7,7 голов) [2].

По статистическим данным в 2013 году сельскохозяйственными организациями республики по всем каналам сбыта реализовано 96,4 тыс. тонн зерна, что составляет 73,4 % к уровню 2012 года, картофеля - 40,1 тыс. тонн (52,8 % к уровню 2012 года), овощей открытого и закрытого грунта - 10,9 тыс. тонн (87,7 % к прошлому году), скота и птицы (в живом весе) – 60 тыс. тонн (99,9 % к прошлому году), молока и молокопродуктов – 105 тыс. тонн (98 % к прошлому году), яиц пищевых – 219,4 млн. штук (101,7 % к прошлому году). Следовательно, наблюдается практически по всем видам продукции сокращение объемов реализации [3].

Наибольший удельный вес занимает реализация скота и птицы в живом весе, однако по сравнению с прошлым годом удельный вес продаж по данному виду продукции сокращается на 6,1 %, сокращение имеется также по зерну.

Таблица 1

Удельный вес продажи продукции сельскохозяйственными организациями
в общем объеме реализации в 2013 г. [3]
(в фактически действовавших ценах; в процентах;
процентное отклонение от уровня 2012 года)

Виды продукции	% к итогу	(+,-) от прошлого 2012 г., %
Зерно	4,3	-0,5
Картофель	1,3	+0,01
Овощи	7,3	+0,2
Скот и птица (в живом весе)	54,5	-6,1
Молоко и молокопродукты	13,8	+2,9
Яйца пищевые	10,8	+1,8

Таблица 2

Индексы потребительских цен на отдельные группы
продовольственных товаров, % [3]
(декабрь к декабрю предыдущего года)

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Продовольственные товары	102,4	114,7	102,2	105,6
Мясопродукты	101,6	102,7	111,1	102,3
Мясо и птица	99,8	100,6	113,0	100,8
рыбопродукты	108,7	101,2	114,2	96,4
Масло и жиры	89,4	123,1	105,0	100,7
Молоко и молочные продукты	98,2	121,7	107,7	104,2
Сыр	103,1	119,2	100,5	98,5
Яйца	86,7	112,3	106,4	105,2
Сахар	150,0	125,0	66,9	108,1
Кондитерские изделия	104,4	108,4	109,5	106,0
Хлеб и хлебобулочные изделия	91,7	118,3	103,5	113,1
Крупа и бобовые	91,5	174,9	79,6	97,8
Макаронные изделия	94,5	103,4	94,6	112,6
Овощи	106,2	в 2,1 р.	38,1	119,8
Фрукты и цитрусовые	94,9	120,6	91,6	109,9
Алкогольные напитки	107,5	109,1	107,1	110,5

В целом в 2012 г. наблюдается рост цен практически по всем группам продовольственных товаров. Наибольшее увеличение наблюдается по овощам, макаронным изделиям, алкогольным напиткам и фруктам. Данная ситуация связана прежде всего с удорожанием стоимости сырья, материалов, транспортных расходов и пр., что в целом ведет к увеличению затрат на производство и продажу продукции и как следствие росту цен.

Для регулирования аграрных отношений, рынка с/х продукции, сырья и продовольствия необходима действенная государственная политика, направленная на поддержку отечественного сельхозпроизводителя.

Так, в пятилетнем плане аграрного ведомства России на 2013-2018 годы нашли свое отражение цели и показатели развития агропромышленного и комплекса, а также связанные с ними ключевые события – законодательные инициативы, при-

нятие проектов и программ, внедрение технологий и систем в области сельского хозяйства.

План включает 6 целей:

1. рост производства сельскохозяйственной продукции, обеспечивающий продовольственную независимость страны в параметрах, заданных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации;
2. увеличение производства рыбной продукции;
3. повышение качества жизни и комфортности проживания в сельской местности;
4. поддержка малых форм хозяйствования;
5. обеспечение эпизоотического благополучия территории Российской Федерации и осуществление ветеринарного и фитосанитарного надзора сельскохозяйственной продукции;
6. воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных ресурсов [2].

Для их достижения предусматривается комплекс взаимосвязанных мер, направленных на решение наиболее важных текущих и перспективных задач, обеспечивающих продовольственную независимость страны и устойчивое развитие сельских территорий.

Механизмом достижения целей и приоритетов государственной политики в сфере развития агропромышленного комплекса Российской Федерации с учетом вступления России в ВТО, является реализация Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы и Государственной программы Российской Федерации «Развитие рыбохозяйственного комплекса». Объем финансовых ресурсов для реализации подпрограмм Государственной программы в целом составляет 1509,7 млрд. руб. В качестве основных подпрограмм выступают: развитие растениеводства, животноводства, мясного скотоводства, поддержка малых форм хозяйствования, техническая модернизация, ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2020 гг.», ФЦП «Социальное развитие села до 2013 года», ФЦП «Плодородие до 2013 года» и ФЦП «Развитие мелиорации с/х земель на 2014-2020 гг.»

В результате, предусмотрено увеличить производство продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах) в 2018 году по отношению к 2012 году на 15,2 %, в том числе продукции растениеводства – на 15,5 %, животноводства – на 14,7 %; довести объем производства рыбной продукции до 4,59 млн. тонн. За счет реализации инвестиционных проектов будет создано 325 тысяч новых рабочих мест. Выполнение мероприятий по социальному развитию села и реализация инвестиционных проектов позволят ввести (приобрести) 4,4 млн. кв. м жилья для граждан, проживающих в сельской местности, в том числе для молодых семей и молодых специалистов – 2,45 млн. кв. м; общеобразовательных учреждений на 19 тыс. ученических мест, открыть 651 фельдшерско-акушерский пункт; уровень обеспеченности сельского населения питьевой водой довести до 61,8 %, уровень газификации домов (квартир) сетевым газом – до 59,7 %.

Развитие сельскохозяйственной и несельскохозяйственной деятельности малых форм хозяйствования и улучшение качества жизни в сельской местности позволит к 2018 году довести количество крестьянских (фермерских) хозяйств начи-

нающих фермеров до 10410 единиц, а также построить или реконструировать 945 семейных животноводческих ферм [2].

Таким образом, усиление импортной зависимости по продовольствию и потребительским товарам создает несомненную угрозу экономической безопасности страны, опасность завоевания ее внутреннего рынка иностранными фирмами. Очевидна дальнейшая необходимость ослабления импортной зависимости и разумная мера продовольственного импорта. Совершенно отказываться от импорта тоже было бы неправильно, так как такой отказ может привести к потере экономических выгод, снижению конкуренции отечественных товаропроизводителей, монополизации и т.д.

Первоочередными мерами по ослаблению опасности импортной зависимости являются финансовая поддержка со стороны государства отечественных производителей, способных производить те виды продуктов, которые в настоящее время закупаются в других странах; применение более гибкой системы таможенных пошлин; определение отраслей экономики, нуждающихся в таможенной защите; диверсификация импорта; введение государственной монополии на ввоз лекарственных препаратов, алкоголя и табачных изделий, а также на вывоз нефти и нефтепродуктов, цветных и редких металлов с тем, чтобы упорядочить внешнюю торговлю ими, увеличить доходы бюджета и обеспечить по таким видам товаров, как зерно и нефтепродукты, гарантированное снабжение внутреннего рынка по обоснованным ценам; пересмотр и упорядочение всей законодательной и нормативно-правовой базы внешней торговли, приведение ее в соответствие с мировой практикой.

Библиография

1. Зыряева, Н.П. Продовольственная безопасность страны в современных условиях/ Н.П.Зыряева. – Чебоксары: Изд-во Чуваш.ун-та, 2010. – 136 с.

2. Материалы официальных сайтов Министерства сельского хозяйства России и Чувашской Республики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.mcx.ru, www.gov.cap.ru

3. Материалы официального сайта Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республике [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.chuvash.gks.ru

ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МИЛИЦИИ ЧУВАШИИ

Иванов А.Н.

соискатель,
ФГБОУ ВПО

«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»
(г. Чебоксары)

В статье на основании ранее не известных архивных документов впервые в региональной историографии рассматривается использования вычислительной техники органами милиции Чувашии в ходе борьбы и расследования преступлений. Делается вывод о результатах, полученных в ходе исследования.

Article based on previously unknown archival documents for the first time in regional historiography of the use of computers and police authorities of the Chuvash Republic in the course of struggle and investigation of crimes. The conclusion on the results obtained during the research.

В развитии любой службы в системе МВД рано или поздно наступает такой период, когда ее дальнейшее совершенствование экстенсивным путем становится неэффективным. С этого момента разработка теоретической основы интенсификации деятельности органов внутренних дел превращается в одну из важнейших задач. Такой период для экспертной службы МВД Чувашии настал в начале 80-х годов. Многогранная деятельность экспертной службы вызывала определенную сложность во внедрении вычислительных технологий в экспертную деятельность. Безусловно, широкое внедрение в экспертную практику компьютерных технологий многократно повышает эффективность труда экспертов за счет расширения возможностей экспертных исследований, сокращения временных затрат как на сами исследования, так и на оформление результатов экспертиз, составление заключений экспертов. Компьютеризация – единственный путь, позволяющий без значительного увеличения численности экспертов удовлетворить все возрастающие потребности следственных и оперативных служб правоохранительных органов в производстве экспертиз и исследований без ухудшения их качества. Однако широкое применение компьютерных технологий ставит перед экспертно-криминалистическими и следственными службами немало проблем надежности и обоснованности использования компьютеров при проведении экспертных исследований.

Официальным документом обоснованности использования вычислительных технологий в экспертно-криминалистических подразделениях МВД России явилась Концепция автоматизации информационного обеспечения экспертно-криминалистической службы МВД России, принятая в декабре 1994 г. Данная Концепция для подразделений экспертно-криминалистической службы развивает основные направления «Концепции развития системы информационного обеспечения ОВД в борьбе с преступностью», утвержденной приказом МВД России от 12.05.1993 г. № 229. Концепция включает предложения по выбору направлений освоения и развития средств вычислительной техники, информационно-вычислительных сетей, программного и информационного обеспечения экспертно-криминалистических подразделений. Основные положения данного документа обсуждены и одобрены на заседании Методического совета ЭКЦ МВД России. Предполагалось, что реализация предложений в программах и планах будет способствовать повышению эффективности использования сотрудниками экспертно-криминалистической службы накопленного более, чем векового опыта, исследования вещественных доказательств, созданных методик и справочных фондов, криминалистических учетов.

В Концепции утверждены этапы работ по созданию информационно-вычислительных сетей экспертно-криминалистических подразделений органов внутренних дел России.

В процессе работы в экспертных подразделениях республики, в первую очередь в ЭКО МВД, к концу 70-х гг. накопились значительные массивы как служебной информации (учеты, положения, инструкции и др.), так и информационно-справочной (каталоги, коллекции, методики, атласы и т.д.). Поиск информации и обработка ее вызывали значительные трудозатраты. Не дожидаясь утверждения данной Концепции, эксперты МВД Чувашской Республики самостоятельно искали пути внедрения вычислительных технологий в оперативно-служебную деятельность органов внутренних дел.

Началом развития вычислительных технологий в деятельности экспертной службы Чувашии явился процесс автоматизации дактилоскопической информации и статистических данных, отражающих отдельные направления деятельности экспертной службы.

15 июля 1980 г. между директором филиала ВГПТИ ЦСУ СССР Орловым В.И. и Министерством внутренних дел ЧАССР, в лице Министра Василия Петровича Игнатова, был заключен договор на разработку соответствующих программ. Ответственным представителем Исполнителя выступил заведующий Чувашским техотделом ВГПТИ Евгений Григорьевич Савельев, который непосредственно занимался разработкой технической документации проекта «След-2» и отдельных видов статистических данных. Евгений Григорьевич Савельев (родился в 1932 г. Уроженец г. Ленинград. Окончил Казанский авиационный институт). Один из активных участников разработки и внедрения вычислительных технологий в оперативно-

розыскной деятельности МВД Чувашской Республики. Именно он был инициатором совершенствования таких проектов как: автоматизированная информационно-поисковая система «След-2» (Литовская ССР) для регистрации дактилоскопической информации, которая явилась в СССР первой задачей на пути становления современных систем кодирования отпечатков пальцев рук, а также задач, ориентированных на нужды сотрудников ГАИ МВД Чувашии.

В начале 70-х гг. Савельев, по поручению руководства республики, создал Чебоксарское ПКБ АСУ, которое впоследствии было преобразовано в АО «Системпром».

За ощутимый вклад в автоматизацию технологических процессов Е.Г. Савельев награжден Почетной грамотой МВД Чувашии.

Аренда вычислительной техники в сторонних организациях продолжалась до 1982 г. 26 апреля 1982 г. приказом МВД Ч АССР № 030 в составе Информационного центра создается вычислительный центр (ВЦ) под руководством В.М. Соловьева [1]. Первой вычислительной машиной, установленной в ВЦ, была ЭВМ серии СМ 1403.02 № 2586 29.01.1982 г. выпуска [2]. Техническое обслуживание машины договором от 1 марта 1987 г. поручено Волгоградскому предприятию «СВТ сервис», в лице начальника Казанского участка В.И. Харитонова.

С этого момента в подразделениях МВД, в том числе и в экспертно-криминалистическом отделе, стали разрабатываться автоматизированные системы обработки информации при тесном участии сотрудников вычислительного центра. Среди инженерного состава и программистов центра особой деловитостью отличался старший инженер-программист Владимир Михайлович Константинов. Он, не считаясь с личным временем, изучал ручные технологии фиксации информационных потоков в экспертно-криминалистическом отделе и оказывал ощутимую помощь в разработке соответствующих программных обеспечений.

Интерес к вычислительной технике в экспертно-криминалистическом отделе из года в год возрастал. Однако знаний в этой области у экспертов было недостаточно. Приходилось приглашать специалистов со стороны или обучать сотрудников в специальных учебных заведениях за соответствующую оплату. В конце 1989 г. в ЭКО МВД перевелся на должность эксперта-криминалиста сотрудник вычислительного центра МВД ЧАССР инженер-программист Олег Леонидович Симунов. Он стал помогать в обучении сотрудников ЭКО компьютерной технике, овладевать программами для выполнения экспертиз.

В 1986-1989 гг. Евгений Григорьевич Савельев пытался автоматизировать в органах внутренних дел республики процесс сбора фоторобота при помощи ЭВМ. Были поездки в МВД СССР, были и согласования, но дело до готового программного продукта не дошло – был избран «тупиковый путь». Но у руководства МВД, в первую очередь у заместителя Министра внут-

ренных дел по тылу Тимура Измаиловича Усманова, было огромное желание по внедрению подобной задачи. Он в процессе общения с Е.Г. Савельевым познакомился с директором предприятия «ТЗС» Владимиром Леонидовичем Тархановым. Последний готов был реализовать технологию сбора фотокомпозиционного портрета при помощи ЭВМ. Для реализации проекта в январе 1989 г. МВД Чувашии изыскало денежные средства для приобретения ЭВМ нового поколения серии ЭВМ. На ней и разрабатывалась новая задача сбора фотокомпозиционного портрета. Наличие в отделе технически грамотного сотрудника в лице Олега Леонидовича Симунова [3] облегчило развертывание в отделе минилокальной сети с удаленными рабочими станциями. Их нам удалось приобрести при помощи В.Л. Турханова. В качестве сервера выступал компьютер, приобретенный ранее.

6 июня 1993 г. в ЭКО МВД на должность эксперта фоноскопической лаборатории назначается Евгений Юрьевич Кириченко [4]. Для сотрудников ЭКО, да и для всей службы, он оказался «скорой помощью» в налаживании работы на компьютерах, расширении локальной сети ЭКО МВД. Появление Е.Ю. Кириченко значительно ускорило внедрение компьютерных технологий в экспертную службу. В обучении сотрудников пользованию компьютерами и налаживании программных средств он не считался личным временем, а по образовательному уровню ему не было равных, даже в целом по министерству. Он все время изучал новые технологии и охотно делился полученными знаниями с сотрудниками экспертного отдела. Обращались к нему и из других служб министерства. К сожалению, Евгений Кириченко не смог в полной мере реализовать свои возможности в развитии вычислительных технологий в экспертной службе. Он уволился из органов внутренних дел 24 сентября 2001 г.

Вычислительные технологии наравне с сотрудниками ЭКО МВД Чувашской Республики быстро стали осваиваться экспертами районного звена. Неплохо решали вопросы внедрения вычислительных технологий сотрудники межрайонного экспертно-криминалистического отдела, дислоцированного в Шумерлинском ГОВД возглавляемого подполковником милиции Вячеславом Кирилловичем Анчиковым [5]. За время службы он самостоятельно подготовился для получения допусков на право производства криминалистических экспертиз и ныне является одним из квалифицированных экспертов МВД Чувашской Республики. Активный сторонник внедрения новой криминалистической техники в экспертную практику, он одним из первых в республике начал автоматизировать рабочее место эксперта. В настоящий момент в его криминалистической лаборатории функционируют такие задачи, как:

- система регистрации отпечатков пальцев;
- система автоматизации проведения конкретных видов экспертиз;
- система сбора фото-композиционного портрета;
- система обработки фотографий лиц [5].

Приказом МВД России от 19 февраля 1998 г. № 187 ему присвоено специальное звание «подполковник милиции» на одну ступень выше звания, предусмотренного по занимаемой штатной должности, за безупречную службу в органах внутренних дел. В 2001 г. он награжден Почетной грамотой МВД Российской Федерации.

В.К. Анчиков уволился из органов внутренних дел в 2004 г. по выслуге срока службы, дающего право на пенсию.

Расширение использования вычислительных технологий в экспертной практике – это неизбежный процесс. Практически невозможно указать вид криминалистической деятельности, в которой на текущем этапе не использовались бы различного рода программы. В ближайшем будущем все эксперты – криминалисты овладеют необходимыми знаниями и навыками непосредственного применения кибернетических методов исследования, т.е. эксперт будет выступать в роли специалиста по ЭВМ. Полная автоматизация видов экспертиз позволит выполнить их одному и тому же специалисту по ЭВМ, который станет, таким образом, в известном смысле экспертом-универсалом.

Библиография

1. Архив МВД по ЧР. Ф. 128. Оп. 1. Д. 2724.
2. Краткая история становления экспертно-криминалистической службы МВД Чувашской Республики. - Чебоксары, 2005. - 94 с.
3. Архив МВД по ЧР. Ф. 128. Оп. 1. Д. 2427.
4. Архив МВД по ЧР. Ф. 128. Оп. 2. Д. 3909.
5. Архив МВД по ЧР. Ф. 128. Оп. 2. Д. 5227.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА РАБОТНИКОВ МИЛИЦИИ ЧУВАШИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XX – НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

Иванов Н.В.

к.и.н., доцент, зав. кафедрой права,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)

В статье на основании ранее не известных архивных документов впервые в региональной историографии рассматривается профессиональная подготовка работников милиции Чувашии. Особое внимание уделяется организации учебы сотрудников милиции. Делается вывод о результатах подготовки в отдельных учебных заведениях.

Article based on previously unknown archival documents for the first time in regional historiography professional training of police officers Chuvashia. Special attention is paid to training of police officers. The conclusion on the results of training in private educational institutions.

Послевоенные, 50-ые годы, руководство страны продолжал увеличивать требования в отношении образовательного уровня сотрудников милиции, в связи с чем, 12 декабря 1955 г. было издано указание МВД СССР № 401 «О мероприятиях по организации специальной и улучшению общеобразовательной подготовки кадров офицерского и начальствующего состава органов МВД». Исполняя данное указание, работники милиции получили возможность получить дополнительные образования, хотя нужно отметить, что на 1 января 1955 г. из числа сотрудников милиции в Чувашской АССР очно и заочно в специальных юридических школах обучаются 41, а в общеобразовательных школах (вечерних и заочных) – 53 чел. [1].

В Чувашии еще в 20-ые годы, для рядового и младшего начсостава сотрудников МВД, в Чебоксарах была открыта школа первоначальной подготовки [2], а с июля 1956 г. стал функционировать учебный пункт ОК МВД, начальниками которого работали: майор милиции Г.В. Николаев, старший лейтенант милиции Н.Е. Удигов, капитан милиции А.П. Виноградов, подполковник милиции Н.И. Оболенцов и старший лейтенант милиции В.А. Малютин. Здесь слушатели-сотрудники милицейской службы обучались стационарно 4-6 месяцев и получали неплохие первоначальные знания для несения службы в органах милиции.

Но эта не решала вопросы для офицерского состава, для получения квалифицированного образования, нужно было отправлять в другие города.

В декабре 1968 г. в г. Чебоксары была открыта Межобластная школа подготовки младшего и среднего начальствующего состава, начальником которой

был назначен подполковник внутренней службы Василий Дмитриевич Дмитриев, где проработал в течение десяти лет.

В 1979 г. официально открывается в Чебоксарах на базе межобластной школы подготовки младшего и среднего начсостава МВД Чувашской Республики Чебоксарская специальная средняя школа милиции МВД СССР. Начальником ССШМ был утвержден полковник внутренней службы В.Д. Дмитриев. У него имелся достаточный опыт организации учебного процесса, подбора преподавателей, их расстановки по профобразованию.

Первый выпуск состоялся через два года. Она готовила юристов средней квалификации для нескольких регионов России. МВД Чувашии вздохнуло, когда почти половина выпускников оставались в Республике. В первые годы на учебу принимали, как правило, прослуживших в Вооруженных Силах СССР, а женщин принимали мало.

В начале 80-х годов опять возникла проблема подготовки младшего и среднего начсостава. Некоторое время на подготовку младшего начсостава стали направлять в Мордовию. Надо было выйти из этого положения. На основании приказа МВД СССР № 0187 от 20 апреля 1982 г. «Об организации школы подготовки младшего и среднего начсостава в г. Новочебоксарске» открывается учебный центр МВД Чувашской АССР. 18 мая 1982 г. полковник милиции Счетчиков Вениамин Павлович назначен начальником учебного центра МВД Чувашии. Затем учебный центр перебирается в г. Чебоксары. За это время значительно укрепилась материальная база. Здесь созданы необходимые условия для учебы и проживания курсантов.

Для получения высшего специального юридического образования до 1984 г. сотрудники милиции Чувашии направлялись в Горький, Москву, Омск и другие регионы. Чтобы решить этот вопрос, в 1984 г. на базе Горьковской высшей школы МВД СССР в Чебоксарах открывается учебно-консультационный пункт, который в 1989 г. передается в подчинение Высшей юридической заочной школе МВД СССР. В феврале 1994 г. УКП было преобразовано в Чебоксарское отделение заочного обучения Юридического института МВД России.

В начале 90-х годов определенные трудности возникали при комплектовании должностей в следствии, уголовном розыске, здесь требовались хорошо подготовленные специалисты с юридическим образованием.

Для этого срочно организуются курсы при Чебоксарской ССШМ МВД СССР, куда направляли сотрудников, принятых на службу в органы внутренних дел с высшим неюридическим образованием. Обучаясь в течение 6 месяцев, окончившие получали дипломы специалиста юриста средней квалификации. Чувашский госуниверситет, где открылся юридический факультет, и другие институты стали выпускать специалистов с высшим юридическим образованием. Поступившие на службу в МВД республики из Саратовского юридического института, Волгоградской высшей следственной школы МВД СССР через год – другой переходили в другие службы или увольнялись из органов внутренних дел. Это стало практиковаться в 1980-1990 гг. прошлого века. Подготовка кадров была и остается еще на долгие годы проблемой. В те годы стали принимать на службу женщин. Так, в 1995 г. на должность следователя приняли 84 жен-

щин, они из общего количества следственного аппарата МВД составляли 21,5 %, а в 1999 г. – 33,0 %, или 120 чел.

В укреплении материальной базы Чебоксарской ССШМ большую помощь оказывал генерал-лейтенант милиции Василий Петрович Игнатов, начальник управления учебных заведений МВД СССР, еще будучи в Чувашии министром внутренних дел (работал со 2 января 1979 г. по 17 декабря 1984 г.), затем был откомандирован в Омскую высшую школу милиции МВД СССР.

Прошло 25 лет, многие вышли в отставку, кто по выслуге лет, кто по возрасту, а кто по состоянию здоровья, но многие выпускники продолжают нести службу в органах внутренних дел руководителями разных уровней, от простых сотрудников до руководителей, среди которых есть и генерал, например, начальник Главного управления собственной безопасности МВД России генерал майор полиции А.И. Макаров.

Сокращение численности сотрудников МВД России в 2011 г. коснулось всех служб и подразделений МВД Чувашии, в том числе многих учебных заведений, где осуществлялась подготовка специалистов для службы в МВД. Так, в 2011 г. бы закрыт Чебоксарский филиал Нижегородской академии МВД России.

Библиография

1. Архив МВД по ЧР. Ф. 107. Оп. 1. Д. 16. Л. 35.
2. ГИА ЧР Ф. 599. Оп. 1. Д. 370. Л. 2.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ РАБОТНИКОВ К ПРОБЛЕМАМ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И КРУЖКОВ КАЧЕСТВА

Иванова Е.К.

студент,

ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет» (г. Тольятти)

ivanova.ekaterina.ie@gmail.com

Рассмотрены методы внедрения системы предложений и кружков качества для привлечения рабочего коллектива к проблемам качества производства и готовой продукции на предприятии.

The key issue of the article is system implementation of proposals and quality circles for employee involvement in process improvement System of Quality Management production in industry.

На данном этапе развития мануфактурного производства система управления качеством (QM–Quality Management) активно внедряется и развивается на промышленных предприятиях. Система QM наряду со снижением затрат за счет уменьшения процента бракованной продукции, включает в себя такой важный аспект организационной структуры как командную сплоченную работу для достижения единой цели, ясной и понятной всему коллективу от рабочего на конвейере до топ–менеджера в администрации. Для привлечения работников компании к проблемам повышения качества на предприятии применяется целый спектр методов. Классическими приемами, разработанными на предприятиях автомобильной промышленности в Японии, в настоящее время пользуются производственные компании во всем мире, наиболее эффективные из них: система предложений и кружки качества.

Кружки качества включают в себя работников одного производственного участка укомплектованностью до 10 человек. Работники в свободное время от работы (Япония) или в рамках рабочего времени раз в неделю в течение одного–двух часов обсуждают вопросы качества работы, производительности труда, возникающих проблем при производстве, а также апробацию нововведений. Некоторым компаниям практика содержания кружков качества позволяет сэкономить в год до 25 млрд. долларов в год. Такой успех обеспечивается открытостью взаимодействий и коммуникации горизонтальной и вертикальной организационных структур, т.е. в обсуждение активно привлекается руководство способное в 80 % случаев разрешить проблемы.

Помимо кружков качества активно используется система предложений, которая позволяет преодолеть границы организационной структуры между руководством и подчиненными. Реализуется она следующим образом: работник вносит предложение по усовершенствованию качества производственного про-

цесса в определенный реестр, в случае, если оно окажется актуальным, оригинальным и практически применимым, работник поощряется надбавкой к окладу в денежной форме. Согласно статистике система предложений является эффективной формой как привлечения сотрудников к проблемам предприятия, так и для решения проблем с качеством производства, по статистике на практике за год реализуется до 60–80 % из всех предоставленных предложений.

Таким образом, при внедрении системы управления качеством, очень важно привлекать сотрудников компании, посредством установления открытой формы коммуникации для решения важнейших проблем производства, при которых система предложения и кружков качества поможет достичь поставленных целей в области управления качеством.

Библиография

1. Даниляк, В. И. Человеческий фактор в управлении качеством: инновационный метод в управлении эргономичностью: учебное пособие. – М.: Логос, 2011. - 332 с.
2. Рожков, В. Н. Управление качеством. – М.: Форум, 2012, 335с.

ЭФФЕКТИВНЫЕ СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ПРЕДПРИЯТИЯ: ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМ SCM И JIT В ПРОИЗВОДСТВЕ И ЛОГИСТИКЕ

Иванова Е.К.

студент,

ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет» (г. Тольятти)
ivanova.ekaterina.ie@gmail.com

Рассмотрены методы SCM и JIT, используемые для обеспечения эффективного производства предприятия, а также для модернизации логистической системы хранения и сбыта продукции.

The main idea of the article is use a production SCM and JIT strategies for providing efficient production and upgrading storage logistic system and the marketing of products.

На современном этапе развития производственное предприятие включает в себя перемещение материальных и информационных потоков, т.е. производство, хранение, распределение и доставку готового сырья/товаров. Обеспечивает данный непрерывный процесс на предприятии *отдел логистики*. Однако среди предприятий (преимущественно российских) данной структуре не уделяют должного внимания, тогда как логистика выступает в качестве основополагающего компонента успешного бизнеса.

В зарубежной практике существует множество стратегий и методов для эффективного преобразования логистической деятельности предприятий. Фундаментом производства, организации поставок и сбыта с 1954 года в компании Тойота является система JIT (Just-In-Time). В логистике используется с целью минимизирования складских запасов, т.к. осуществляется производство фиксированного количества продукции, необходимого заказчикам (используются запросы в системе онлайн регистрации) с применением точно определенного количества сырья в нужное время. Система JIT на предприятиях в странах Европы, США и России является методом организации эффективного производства, однако не затрагивает непосредственно решения тех проблем, с которыми сталкивается производство при сбыте своей продукции *отдел логистики*.

Наиболее успешной стратегией в решении основной части проблем системы логистики на предприятии является стратегия Supply Chain Management (SCM) или «Управление целями поставок». Стратегия SCM сформирована относительно недавно (в России в 1998–2000 году) и подразумевает под собой организованную сетевую цепь сбыта продукции, которая способна организовать доставку нужных товаров, в правильном количестве и качестве, в определенное место с наименьшими затратами.

Стратегия SCM подразумевает семь принципов, которые затрагивают необходимость сегментирования целевой аудитории потребителей и изучение ее

спроса, ориентации цепи логистики на клиента, разработку цепи поставок и снабжения (уменьшение звеньев поставок, использование аутсорсинг-услуг), постоянный поиск новых способов каналов сбыта и планирование стратегии поставок.

Таким образом, модернизация системы логистики и повышение эффективности производства является важным аспектом, который формирует прибыльное предприятие, нацеленное на результат. Внедрение метода ЛТ и системы SCM подразумевает долгосрочный процесс: вложение инвестиций в закупку программного обеспечения, реконструкция помещений, организационной структуры, обучение персонала, однако обеспечивает стабильное и успешное функционирование, как системы логистики, так и всего предприятия в целом.

Библиография

1. Дыбская, В. В. Логистика. – М.: Инфра – М, 2011. - 559 с.
2. Иванов, Д.А. Управление цепями поставок. – СПб.: Политехи, 2009. - 660 с.
3. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок. – М.: Инфра-М, 2008. - 430 с.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНА

Ивукова И.Д.

к.э.н., доцент,

Чувашский филиал АНО ВПО

Московского гуманитарно-экономического института (г. Чебоксары)

irinaivukova@rambler.ru

В статье рассмотрены вопросы влияния инновационной деятельности на обеспечение экономической устойчивости региона.

The influence of innovative activity on ensuring economic stability in the region is considered in the article.

Экономика России характеризуется высокой внутренней неоднородностью. Это касается не только разнообразия природно-ресурсного потенциала, но и достигнутого уровня экономического развития отдельных регионов.

Необходимость изменения приоритетов развития экономики страны, перехода ее на инновационные рельсы является предметом обсуждения и ученых, и представителей органов власти всех уровней. Особенно этот подход актуален для дотационных регионов, не обладающих собственной сырьевой базой, так как в последние годы особенно серьезной проблемой становится именно увеличение количества экономически проблемных, дотационных субъектов страны.

Устойчивое социально-экономическое развитие региона характеризуется его возможностью обеспечить положительную динамику уровня и качества жизни населения, использовать в этих целях новые факторы и условия, в том числе сбалансированное воспроизводство экологического, социального, природно-ресурсного и экономического потенциала сформированного на его территории. Региональное хозяйство, в отличие от предприятия не может быть ликвидировано. Поэтому в современном механизме инновационных процессов возрастает роль региональной составляющей, определяющая финансовую самостоятельность регионов, распоряжение местными ресурсами, ответственность местных органов власти за социальное развитие. Все это создают необходимую основу и мотивы эффективного воздействия на регулирование и поддержку инвестиционно - инновационной активности регионов.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов как на федеральном, так и на региональном уровнях, становится актуальной проблема постепенного сокращения объемов финансовой поддержки, оказываемой фе-

деральным правительством проблемным регионам, и их переориентация на поиск и использование внутренних источников экономического роста. Таким образом, задача использования природно-ресурсного разнообразия регионов, максимальной реализации преимуществ, которыми обладает каждый регион, поддержания процессов повышения их конкурентоспособности на основе накопленного в регионах интеллектуального потенциала приобретает важное значение. Реализация такого пути развития не только способствовала бы преодолению экономической нестабильности и растущей дотационности многих российских регионов, но и быстрейшему выходу экономики страны из кризисной ситуации. В результате повышение акцента на использовании внутренних источников экономического роста, сдерживающих влияние внешних факторов на экономическое развитие регионов, может обеспечить поддержание устойчивости в самых сложных глобальных ситуациях [1].

Важнейшей характеристикой современной экономики является интенсификация инновационных процессов, превращение их в фактор экономического роста.

Технологическая модернизация экономики региона должна формироваться на основе промышленной реструктуризации экономики региона. Это предполагает сворачивание неэффективных отраслей в пользу динамичного развития перспективных отраслей, определяющих сравнительные преимущества региона и позволяющих формировать его конкурентные преимущества.

Необходимость технологических преобразований как приоритетного направления экономической политики определяется не только уровнем накопленного научно-исследовательского потенциала в регионе, но и глубиной тех экономических проблем, с которым он сталкивается. Для сохранения и приумножения научного потенциала, повышения конкурентоспособности экономики региона, а также для стимулирования инновационной деятельности необходимо реализовать следующие меры:

- освободить прибыль, направляемую на внедрение новых технологий, финансирование исследований и разработок, от налогообложения;

- применять методы ускоренной амортизации материальных и нематериальных активов, что способствовало бы наращиванию объемов собственных и заказных исследований и разработок, приобретению новых объектов промышленной собственности и т.д.;

- создать систему государственного и частного страхования (возможно частичного) инвестиций в сферу инновационной деятельности, поддерживать страховые компании, принимающие на себя кредитные риски, связанные с освоением инновационной продукции;

- способствовать созданию и развитию малых фирм, обеспечивающих разработку и передачу новых технологий, в том числе путем предоставления им стартового капитала;

- организовать центры трансфера новых технологий для НИИ, вузов и бесприбыльного сектора науки [2].

Правительством РФ поставлена стратегическая задача для нашей страны – переход к инновационному развитию. Однако основной предпосылкой для создания инновационной экономики в нашей стране является технологическая модернизация ее регионов. Стратегическая направленность на сокращение сырьевой зависимости и переход к технологически-ориентированному развитию становится важным условием обеспечения жизнеспособности экономики большинства российских регионов в условиях растущего дефицита финансовых ресурсов. Можно применить два подхода: отраслевой и территориально-пространственный. В рамках реализации отраслевого подхода предполагается выделение определенных, приоритетных промышленных сегментов, которым оказывается государственная финансовая, техническая, законодательная, институциональная и прочие виды поддержки. Развитие этих приоритетных промышленных отраслей должно помогать развитию процессов технологического обновления в других отраслях экономики.

В отличие от отраслевого, в рамках территориально-пространственного подхода технологическая модернизация должна первоначально осуществляться в отдельных, прежде всего экономически проблемных, регионах. Это предполагает исследование технологически-ориентированного развития экономики регионов как важной предпосылки для реформирования российской экономики в целом и ее перехода на инновационный путь развития.

Исчерпание источников для продолжения экономического развития в рамках сложившейся модели хозяйствования, рационализация финансовой поддержки со стороны федерального правительства должно стать побудительным мотивом для регионов к началу поиска и внедрения принципиально новых подходов к стимулированию экономического роста. Это предполагает изменение региональной технологической системы, сворачивание технологически отсталых отраслей и развитие технологически более передовых, менее затратных и более конкурентоспособных отраслей промышленного производства, находящихся в регионе.

Высокий уровень технологического развития субъектов РФ также является важным условием для усиления их интеграционного взаимодействия в рамках единого экономического пространства. Только в случае увеличения разнообразия производимых в стране товаров, технологический уровень которых сопоставим с наиболее передовыми мировыми достижениями, можно говорить о создании условий для устойчивого развития российской экономики.

Переход к инновационному развитию возможен только в условиях достижения одинаково высокого уровня экономического развития всех регионов и углубления технологических различий между ними (некоторые ре-

гионы, к примеру, будут специализироваться в области биотехнологий, другие – в производстве полупроводников и т.д.).

Углубление технологической специализации каждого региона будет способствовать усилению внутренних интеграционных процессов в нашей стране.

Библиография

1. Ахметова, Н.Н. Один из подходов к определению сущности элементов инновационно-инвестиционной модели [Электронный ресурс] / Н.Н. Ахметова. - Режим доступа: <http://www.anrb.ru/isei/c/2002/c504.htm>

2. Винокуров, В. Основные термины и определения в сфере инноваций [Электронный ресурс] / В. Винокуров // Инновации. 2005. - № 4 – С. 6-22. - Режим доступа: http://www.logistics.ru/9/2/i20_2_7377p0.htm

3. Гохберг, Л.М. Новая инновационная система для «новой экономики». - М.: ГУ ВШЭ, 2008.

4. Иванов, В.В. Актуальные проблемы формирования Российской инновационной системы. - М., 2002. – С. 49.

5. Посталюк, М.П. Влияние разных факторов экономической системы на инновационные отношения в конкурентной среде // Проблемы современной экономики.- 2008. - № 3(15). – С. 28-35.

6. Симачев, Ю.В. Направления и факторы реформирования промышленных предприятий //Экономический журнал ВШЭ. – 2009. - №3. – С.328-347.

АВТОГРАЖДАНКА – РЕАЛИИ И НЕОБХОДИМОСТЬ

Исламов Ф.Ф.

к.э.н., доцент,

Нефтекамский филиал ФГБОУ ВПО

«Башкирский государственный университет» (г. Нефтекамск)

islamov.flarit@yandex.ru

В работе рассматривается один из спорных видов страхования – ОСАГО. Это наиболее убыточный вид для страховщиков и наиболее обсуждаемый в прессе.

In the paper one of the most controversial types of insurance - third party liability. This is the most unprofitable view to insurers and the most discussed in the press.

В страховании реализуются определенные экономические отношения, складывающиеся между людьми в процессе производства, обращения, обмена и потребления материальных благ. В страховом деле отражается вся совокупность противоречий, проблем и тенденций развития механизма защиты интересов страхователей. Противоречия создают условия для проявления различных негативных последствий, имеющих случайный характер.

В то же время деятельность страховых компаний сопряжена высокой долей вероятности наступления страховых случаев, поэтому страхование опирается на статистическо-математические методы при определении тарифной сетки страховых резервов. Основной задачей страховых компаний, несомненно, является уменьшение риска потерь от страховых выплат. Это, в свою очередь, требует применения экономико-математических методов и моделей, с учетом региональных потребностей в страховой защите.

Важным фактором роста объема и изменения структуры страхового рынка стало введение с 1 июля 2003г. обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ФЗ ОСАГО). В настоящее время выплаты по ОСАГО угрожающе выросли и страховщики начали навязывать «добровольно-принудительно» другие виды страхования в довесок к ОСАГО, чем вызывают справедливое возмущение страхователей.

С нашей точки зрения неправильно определено лицо, которое должно страховать автотранспорт. Отсчет необходимо вести не с транспортного средства, а с владельца водительского удостоверения. Ведь само название ОСАГО говорит «автогражданская ответственность» страхователя, то есть должна быть ответственность гражданина, а не автомобиля, как получается на сегодняшний день. Если у кого-то имеются два автомобиля, он, во-первых, должен застраховать оба автомобиля сразу, во-вторых, в какой-то период он может доверить вождение своего автомобиля другому лицу, которого в момент оформления договора не может вписать. Возможен и другой случай: автовладелец ездит только сам, никому не доверяет управление автомобилем, а в какой-то момент появилась необходимость возвращения до дома или до населенного пункта, но он

не сможет доверить автомашину другому водителю, автоинспектор, следуя букве закона, оштрафует хозяина машины за допуск к вождению лицу, не включенному в полис. В момент оформления страхового полиса некоторые страхователи хотели бы вписать как можно больше лиц, которым доверяет владелец транспортного средства. Страховой полис ограничивает количеством не более пяти. Другие страхователи еще не определились или не имеют в данный момент времени доверенных лиц и вписывают только себя, надо сказать, что таких немало. На следующий год или последующие годы они желают вписать дополнительных лиц, но так как данные лица не вписывались ранее, страхователь теряет бонусы. У него 4 или более класс, а у вновь вписанных будет только третий. Соответственно, ранее предоставленные скидки страхователю не начисляются. Почему-то при этом не учитывается опыт вождения вписываемого лица. В зависимости от безаварийной поездки страхователя возможно применение бонусов аналогично используемым на сегодняшний день.

Мы предлагаем каждому владельцу водительского удостоверения страховать свою ответственность без привязки к конкретному транспортному средству. В нашей концепции при оформлении страхового полиса страховщик учитывает стаж вождения, возраст и другие показатели, характеризующие степень риска. Люди, имеющие водительское удостоверение, но никогда не садящиеся за руль освобождаются от необходимости страховать. Имея собственный полис, владелец имеет право водить любой автомобиль и несет персональную ответственность при ДТП.

Трудно жестко определить сумму выигрыша и сумму потерь для страховщика. Мы считаем, в нашем случае страховщики могут только выиграть за счет большего количества страхователей (без учета количества вписанных по одному полису). Облегчается порядок оформления полиса. Нет необходимости запроса документов на автомобиль, потребуется только водительское удостоверение и паспорт.

Также, на наш взгляд, необходимо создание соответствующей базы объединенных данных всех региональных страховых компаний, что позволит избежать недобросовестного поведения страхователей, специально переходящих из одной компании в другую, с целью ухода от прогрессивного повышающего коэффициента, применяемого к тарифным ставкам, при каждом перезаключении договора страхования.

Исходя из вышеизложенного, можно констатировать, что совершенствование страхования и введение его новых видов вытекает из потребностей и спроса на рынке страховых услуг, поэтому в настоящее время страховым компаниям необходимо тщательно изучать потребности страхователей и обеспечивать необходимые страховые услуги и условия страховых отношений.

Библиография

1. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств [Электронный ресурс] / федер. закон от 24 января 2002г. № 176-ФЗ. - Режим доступа: система Гарант

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

Казаков С.Б.

к.э.н., доцент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)

Малое предпринимательство занимает определенную нишу в системе экономических отношений современного общества. С одной стороны, оно является всеобщей основой развития свободных рыночных отношений, с другой - наиболее действенной формой повышения эффективности всего общественного производства, поскольку его применение в отдельных сферах дает ощутимый хозяйственный результат.

Малый бизнес объединяет многочисленный слой собственников, оказывающих заметное воздействие на социально-экономическое и политическое равновесие в обществе. Данный сектор экономики, как наиболее динамичный и гибкий, является объективно необходимым элементом хозяйственной системы. Малые предприятия обеспечивают социальную и политическую стабильность, способны смягчать последствия структурных изменений в экономике, быстро адаптируются к меняющимся требованиям рынка, вносят существенный вклад в региональное развитие, генерируют и используют технические и организационные нововведения. Важнейшей его особенностью является способность к ускоренному освоению инвестиций, высокая оборачиваемость средств и активная инновационная деятельность, что способствует стабилизации макроэкономических процессов в стране. Благодаря малому бизнесу изменился менталитет человека, появилась возможность максимально проявить свои способности. Однако на сегодняшний день Россия существенно уступает странам с развитой рыночной экономикой по общему развитию малого предпринимательства. Как показывает международный опыт, ни крупнейшие компании, ни государственное регулирование, ни особые политические режимы не в состоянии обеспечить конкурентоспособность и гибкость рынка, защитить его от негативных последствий монополизации, как малый бизнес.

На начало 2013 года по данным Федеральной службы государственной статистики количество малых предприятий (включая микропредприятия) составило в России: почти 2 млн., против 979,3 тыс. в 2005 году и 879,3 тыс. в 2000 году, в Чувашской Республике – 13,9 тыс., 2010 год – 12,1 тыс., 2005 год – 6,0 тыс., 2000 год – 4,0 тыс. Таким образом, за последние годы виден значительный рост количества малых предприятий как по всей стране, так и в регионах (Чувашская республика).

В то же время, достигнутый уровень развития малого предпринимательства в России, измеряемый по общепринятым в промышленно развитых странах показателям, явно недостаточен. Так, на 1000 россиян приходится в среднем чуть более 6 малых предприятий, тогда как в странах-членах Европейского

Сообщества – не менее 30. Лишь Москва и Санкт-Петербург по плотности распространения малого предпринимательства приблизились к уровню Западной Европы: на 1000 их жителей приходится более 20 малых предприятий.

Одновременно быстрыми темпами рос оборот малого бизнеса. По данным Министерства регионального развития России в 2012 году оборот продукции, произведенной малыми предприятиями вырос на 2,8 % и составил 31,5 трлн. руб. Наибольший рост объемов продукции был в Ярославской области - на 138,4 %, Чеченской Республике - на 36,2 % и Самарской области - на 26,3 %. По России в целом рост за пять лет составил 1,76 раза в текущих ценах, по ПФО – 1,81, по Чувашии – 2,12 раза. Однако за последние пять лет индекс потребительских цен составил 1,81, а индекс цен производителей промышленных товаров – 1,70.

Малые предприятия необходимы для создания в экономике нормальных рыночных отношений, новой социальной структуры общества; для активизации структурной перестройки (развития производства товаров народного потребления, сферы услуг, торговли и общественного питания); ускорения научно - технического прогресса; создания новых рабочих мест и увеличения самозанятости населения.

Несмотря на, казалось бы, постоянное внимание к малому предпринимательству, в последние годы интерес к собственному бизнесу неуклонно снижается. Все больше желающих работать «на дядю», а не на себя, не рисковать зря, а получать стабильную заработную плату. Наши исследования среди студентов показывают, что незначительная их часть желает развивать свое дело. По подсчетам специалистов, только 2,2 % россиян желают открыть свое дело, хотя пару лет назад таких желающих было в два раза больше. «Пик малого бизнеса в России был 6 лет назад. Но рост зарплат в госсекторе, административные барьеры, незащищенность перед проверяющими сделали малый бизнес непривлекательным» [1].

Основная часть трудностей и препятствий на пути становления и развития малого предпринимательства лежит за рамками самой этой сферы, а факторами, сдерживающими развитие малого бизнеса являются:

- постоянное ухудшение внешней среды предпринимательской деятельности;
- разрастание административных барьеров (регистрация, лицензирование, сертификация, системы контроля и разрешительной практики, регулирование арендных отношений и т.д.);
- налоговый пресс;
- громоздкая система отчетности;
- отсутствие надежного правового, в том числе судебного, обеспечения;
- неготовность значительной части населения воспринимать предпринимательскую деятельность как способ решения социальных и экономических проблем.

Несмотря на заверения властей о поддержке малого бизнеса, на деле мало что предпринимается. Как отмечал на Московском экономическом форуме Мельниченко В.А., проверяющих инстанций насчитывается около двадцати.

«Чиновники насоздавали кучу служб при министерствах, а работать людям негде! У меня еще нет производства, - говорит Мельниченко,- ни одного изделия не продали, а мне уже выписали двести тысяч штрафа!» [2].

Анализ показывает, что за последние годы государственный аппарат значительно возрос и темпы его роста превышают мыслимые размеры. Например, в 2001 году в стране насчитывалось 45 министерств, комитетов, служб и агентств, в 2010 году их было уже 78 (рост в 1,73 раза). При этом, в государственных органах, органах местного самоуправления и избирательных комиссиях муниципальных образований Российской Федерации в 2000 году работало 1163,3 тыс. чел, в 2005 году – 1462,0 тыс. чел, в 2010 – 1648, 4 тыс. чел. (рост в 1,42 раза). И это при уменьшении численности населения России со 144,2 млн. чел в 2000 году до 142,9 млн. чел. в 2010 году.

Инициативы правительств по ужесточению налогового пресса привели к тому, что роль и место предпринимательства значительно изменились в последние два года. Развитие малого бизнеса в последние годы характеризуют следующие показатели: сокращение числа малых предприятий составило по России более 8 тыс., (3,3 %), число занятых сократилось на 674,4 тыс. чел (9,5 %), оборот этих предприятий упал почти в полтора раза. Не лучше ситуация и в Чувашии, где сокращение числа малых предприятий составило 12,7 %, число занятых уменьшилось на 8 %, оборот упал на 18 %.

Широко известны и результаты инициативы властей по увеличению в 2013 году и уменьшению в 2014 году страховых взносов индивидуальных предпринимателей. Она заставила сотни тысяч людей уйти в тень или из бизнеса.

Библиография

1. Косырев, О. Не хочу быть бизнесменом! // Аргументы и факты.- 2013.- № 18. - с. 24.
2. Боженко, Р. Научитесь в навозе разбираться / Р. Боженко, А. Смирнов // Аргументы и факты. - 2013.- № 16. - с. 17.

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ НА РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ

Косолапенков В.Н.

к.э.н., директор,

БОУ ЧР СПО «Алатырский сельскохозяйственный техникум»

Министерства образования и молодежной политики ЧР (г. Алатырь)

vladko7@mail.ru

Изучена зависимость демографических процессов от социально-экономических явлений. Доказана обусловленность воспроизводства населения, протекающего в конкретной общественной среде, экономическими условиями жизни общества.

The dependence of the demographic processes and the socio-economic phenomena. Proven conditionality of population reproduction occurring in a particular social environment, economic conditions of society.

В современном мире существует огромное количество проблем оказывающих непосредственное влияние на уровень экономического развития. В зависимости от детальности рассмотрения экономики соответственно меняется и круг проблем свойственных тому или иному масштабу. Но всегда, независимо от масштаба анализа, в числе наиболее острых проблем присутствуют проблемы демографии.

Ни для кого не секрет, что демографические проблемы не возникают неожиданно. Им предшествуют длительные периоды неэффективного управления, которые в результате и приводят к появлению неразрешимых в краткосрочном периоде проблем.

Современная Россия переживает времена старения населения, значительных внутренних трудовых миграций. Активное трудоспособное население, в поисках достойного уровня оплаты своего труда, решается на перемену места жительства, оставляя один на один со своими кадровыми потребностями предприятия на периферии. Тем временем средний возраст работников неумолимо увеличивается, заслуженные работники выходят на пенсию и уносят вместе с собой тот бесценный опыт, который бы они могли передать своим ученикам. Но учеников нет, вернее они есть, но их единицы. Масштабность обозначенной проблемы тем больше, чем меньше населенный пункт в котором располагаются предприятия.

Как же в сложившейся ситуации должна действовать администрация предприятий? Эффективных рычагов, способных решить проблему на места, очень мало, практически нет. Возможности повышения заработной платы, с целью привлечения молодых специалистов, крайне ограничены ввиду того, что предприятия, в большинстве своем, так и не перестроились на выпуск конкурентоспособной продукции. Те из предприятий, которые находятся на плаву,

вынуждены решать дилемму, куда направить остатки прибыли после уплаты всех налогов. Либо вложить их в реконструкцию производства и потерять остатки квалифицированных работников, которые не будут мириться с минимальными зарплатами, либо потратить на увеличение фонда оплаты труда, сохранив работников, но лишив их возможности профессионального совершенствования на современном оборудовании.

Очевидно, что предприятия в одиночку не способны исправить ситуацию, крайне необходимо вмешательство государства. Только лишь применяя эффективные рычаги государственной поддержки промышленности, создавая привлекательную инфраструктуру на периферии, может быть переломлена тенденция активной молодежной миграции.

Разрабатывая мероприятия в рамках обозначенных направлений нельзя забывать о том, что подавляющее большинство сегодняшних выпускников образовательных учреждений стремятся любой ценой обрести самостоятельность и свободу от родителей. Отчасти именно поэтому они выбирают для себя и своей будущей карьеры крупные города. Следовательно, в качестве инструмента регулирования оттока молодежи может рассматриваться и воспитательная работа в школах, средних и высших учебных заведениях. К большому сожалению, на сегодняшний день в молодежной среде практически не культивируется чувство патриотизма.

Также немаловажную роль в молодежной миграции играют разбалансированные средние уровни оплаты труда в регионах Российской Федерации. Ясно понимая то, что уровнять их практически невозможно, тем не менее, будет целесообразно разработать и внедрить группировку регионов по уровню оплаты труда с учетом объективно существующих факторов природно-климатического, организационно-технологического характера, отражающих текущее состояние развития промышленного потенциала каждого региона. И в последующем, опираясь на результаты группировки, осуществлять дифференцированную государственную поддержку промышленности регионов.

Только при условии реализации системной государственной политики вышеназванные проблемы могут быть решены, неблагоприятные демографические тенденции будут устранены и уровни промышленного развития регионов РФ придут к сбалансированному состоянию.

ВРЕМЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Кузнецов В.Ю.

д. филос. н., профессор,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)
Wladimirkuz21@mail.ru

Рассмотрены вопросы связанные с социальным временем. Одним из важных аспектов социального времени является связь с экономическим развитием общества. В статье проанализированы определенные стороны времени как фактора развития экономики.

Considered are the issues related to social time. One of the important aspects of social time is related to the economic development of society. The article analyzes some aspect of time as a factor of economic development.

Время как фактор экономического развития общества связан с развитием производственных отношений и производительных сил, товарного производства, разделения труда. Начиная с первых работ античных мыслителей и вплоть до конца XVIII века, экономическая наука сводилась к обсуждению двух проблем – нравственной сути (внутреннего философского смысла) экономических явлений и государственной экономической политики. Начиная с 30-х годов XX века, экономисты стали учитывать параметры времени в экономике гораздо более гибко и разнообразно. Прежде всего, больше внимания стало уделяться неопределенности и риску. Представление о недетерминированности, многовариантности экономического развития обусловило, в свою очередь, повышенный интерес к проблеме будущего – начиная с влияния ожиданий на текущее экономическое поведение и кончая составлением различных экономических прогнозов и нормативных планов будущей деятельности.

Исследователи считают, что, начиная с XIX–XX веков, время обрело высокую ценность в массовом сознании. Изменение отношения к времени связывается ими с началом промышленной революции. Время стало не только символом производства богатства, но приобрело ценность само по себе. Появилась возможность «приобретать» время, как любой другой товар; сберегать время и разумно его расходовать; стало выгодно «инвестировать» время. Оно перестало рассматриваться как нечто священное и данное, воспроизводимое лишь на мифологическом уровне. За работу начали платить в соответствии с потраченным на нее временем.

Отметим, что отношение к времени, как к ресурсу, осознание его ценности варьируется под влиянием не только, а может быть и не столько исторических, сколько социальных параметров. Это происходит потому, что каждый человек живет и развивается в конкретном историческом времени, реальном со-

циальном пространстве. Отношение к времени во все эпохи, начиная с античности и до наших дней, значительно зависело от рода занятий и вида деятельности индивида, принадлежности к тому или иному социальному слою, не говоря уже об особенностях личности. В этом отношении мы обращаем внимание на два основных момента. Во-первых, очевидно, что всегда люди, занимавшиеся умственным трудом, гораздо выше ценили свое время, чем люди, занятые физическим трудом. Это выражается обилием часто цитируемых высказываний различных авторов о ценности времени. Для авторов этих высказываний время действительно ценно, но это не означает, что оно ценно для современников. Во-вторых, представление о ценности времени переводит его в разряд, так называемых, «экономических благ», то есть ограниченных (дефицитных, редких) ресурсов. Но в сознании индивида, осознающего ценность времени, оно воспринимается как ограниченный ресурс. В самом первом приближении время, которое может использовать человек, лимитировано продолжительностью его жизни.

Таким образом, с экономической точки зрения главное изменение в отношении к времени произошло, когда было обнаружено, что время является производительным фактором. Время приобрело свойство быть редкостью. В современном обществе, можно сказать, редкость времени не уступает редкости денег, а то и превосходит ее. Поэтому в современном обществе актуальны выражения: «у меня мало времени», «у меня нет времени» и т.д.

Признание времени в качестве редкого или ограниченного блага находит отражение в такой проблеме, как собственности на время. Право собственности представляет собой комплексное понятие и включает целый ряд элементов, в том числе: 1) право владения, то есть исключительного физического контроля над вещью; 2) право пользования, то есть личного использования вещи; 3) право управления, то есть решений об использовании вещи; 4) право на доход, то есть на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами – право присвоения).

Следующий экономический параметр, который тесно связан с временем, – это заработная плата. В принципе, повременная заработная плата существовала уже во времена античности, кроме того, существовало представление о разной ценности рабочего времени. Но повременная оплата в эпоху античности и средние века была скорее исключением, чем правилом. Наличие системы наемного труда расширяет взаимосвязь оплаты с затраченным временем. Обсуждение проблемы рабочего времени продолжается и по сей день, как в экономической, так и в социологической литературе. Начиная с 1960-х годов, на первый план в теоретических экономических работах выходит иная, общая проблема – использования времени.

В современной научной литературе проблема использования времени рассматривается в рамках двух внешне взаимоисключающих концепций – аллокации и дисциплины. Теория аллокации времени (распределения), пользующаяся популярностью в основном среди экономистов, акцентирует внимание на проблеме выбора и принятия решений индивидом. Концепция дисциплины

времени (распорядок), используемая в первую очередь социологами, подчеркивает роль механизмов принуждения, отношения власти и контроля в обществе.

На практическом уровне в структуре использования времени можно выделить четыре основных компонента. Первый – это время, расходуемое человеком на удовлетворение физиологических потребностей: сон, еда, уход за собой и т.д. Второй компонент включает в себя рабочее время, которое может состоять из работы по найму, работы в домашнем хозяйстве и т.д. Третья составляющая структуры использования времени – так называемое инвестируемое время, основанное на концепции человеческого капитала. Эта составляющая включает время, затрачиваемое индивидом на собственное образование, улучшение и поддержание своего здоровья, а также на воспитание и уход за детьми. Последний, четвертый компонент представляет собой так называемое «свободное время», которое включает в себя отдых, развлечения и т.д.

Трудность определения структуры бюджетов времени как в современном обществе, так и в прошлом, заключается в высокой степени зависимости этой структуры от социальных параметров, от принадлежности к той или иной социальной группе, возрастные различия. Что касается «физиологического времени», то оно подвержено сравнительно небольшим изменениям. Что касается «рабочего времени», то можно сказать, что с середины XIX века продолжительность его стала уменьшаться, соответственно увеличилось «свободное время». Оценка «инвестируемого времени» представляет сложность, потому что является чисто индивидуальным.

Экономический подход позволяет прояснить причины противоречивой картины истории о ценности времени. Это происходит потому, что время, во-первых, обладает ценностью, только если оно рассматривается как ограниченное благо. Во-вторых, оценка ценности времени зависит от возможности его альтернативного использования. Для представителей социальных групп, занимающихся физическим трудом, эти условия довольно долго не выполнялись, – прежде всего, у них не было возможности для альтернативного использования времени. Развитие капитализма и распространение системы наемного труда существенным образом изменило эту ситуацию. Время стало приобретать ценность для все более широких слоев населения. Но этот процесс затронул не все сферы использования времени, а только рабочее время. И, несмотря на весь экономический прогресс, в индустриальном и даже в постиндустриальном обществе для значительной части населения типична ситуация, при которой рабочее время обладает ценностью, а сводное время – нет.

НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО

Кузнецова Э.Г.

к.э.н, доцент,

ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный
университет имени И.Н.Ульянова» (г. Чебоксары)

elvira.kuz.70@mail.ru

В статье анализируется состояние аграрного сектора российской экономики в условиях функционирования ВТО. Отмечается низкая рентабельность отечественной аграрной экономики, ее неконкурентоспособность с зарубежными странами в производстве и реализации сельскохозяйственной продукции. Приводятся основные причины, влияющие на рентабельность отечественного сельского хозяйства. Обосновывается необходимость государственной поддержки аграрного сектора в условиях ВТО.

The article examines the state of the agrarian sector of the Russian economy in the conditions of functioning of the WTO. Marked low profitability of domestic agricultural economy, its inability to compete with foreign countries in the production and sale of agricultural products. Are the main factors influencing the profitability of domestic agriculture. Necessity of state support of agricultural sector in terms of WTO.

Вступление России в ВТО открыло облегченный доступ на российский рынок импортной сельскохозяйственной продукции и тем самым выявило российского сельскохозяйственного товаропроизводителя. Как показывает реальность, что даже при значительном увеличении таможенных пошлин зарубежный сельскохозяйственный товаропроизводитель может существенно снизить предлагаемые рынку цены, в то время как отечественный сельхозтоваропроизводитель не выдерживает конкуренции со странами с развитым аграрным сектором. Следовательно, легко доступен для импортной сельскохозяйственной продукции. Одной из причин неконкурентоспособности отечественной аграрной экономики является отсутствие финансовых возможностей для высокотехнологического аграрного сектора. Отечественные сельхозтоваропроизводители не могут вкладывать финансовые средства в технику, технологию, удобрения, защиту растений, высококачественные семена, высокопродуктивный скот из-за низкой рентабельности сельскохозяйственного производства. Особенно тяжелая ситуация сложилась в отрасли свиноводства. Она стала угрожающей с точки зрения продовольственной безопасности. В 2012 г. здесь произошло увеличение поголовья на 9 % за счет ввода в строй новых крупных комплексов. Однако рентабельность отрасли за последнее время упала в 3 раза [1].

В молочном животноводстве, данные статистики по предварительным итогам 2013 г. показывают, что в данной отрасли происходит не увеличение производства молока, а рост продукции мясного животноводства. Это значит, что молочный скот будет сдаваться на мясокомбинаты в целях, чтобы расплатиться с накопившимися долгами.

При физиологической потребности в год 320-340 кг молока на 1 человека в России его производится на 100 кг меньше. Производство молока из года в год падает. Так, только за истекшие 7 месяцев 2013 г. его производство снизилось на 4,7 %. По данным специалистов, к концу года спад составит 10 %. Это говорит о том, что скоро стакан молока станет недоступной роскошью, а это повлечет рост импорта молока.

На снижение рентабельности отечественной аграрной экономики сказалась катастрофическая дифференциация цен на ресурсы и продукцию сельского хозяйства. Так, с 2000 по 2013 гг. цены на электроэнергию выросли в 18,9 раза, дизтопливо – в 7,9 раза, бензин – в 5,9 раза, калийные удобрения – в 7,8 раза, фосфорные удобрения – в 19,5 раза [2]. При этом цены на молоко увеличились всего в 3,2 раза, мясо – в 4 раза, овощи – до 3 раз. Следовательно, уровень рентабельности отрасли животноводства настолько низок, а порою имеет отрицательное значение, что ни о каком расширенном воспроизводстве речи быть не может.

Что касается техники, от которой во многом зависит рентабельность сельскохозяйственного производства, то следует отметить тот факт, что изношенность парка составляет более 80 %, ежегодно обновляется не более 4 % техники, что в 3 раза меньше запланированных показателей.

Высокий уровень рентабельности в странах с развитой аграрной экономикой объясняется тем, что десятилетиями в Европе, Америке и других странах формировался технико-технологический потенциал, который является базисом современного зарубежного сельского хозяйства и который сегодня обеспечивает высокие показатели продуктивности и производительности труда в сельском хозяйстве этих стран.

Существенным резервом в повышении рентабельности аграрной экономики в зарубежных странах является интенсивное развитие крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ). Пока в России их удельный вес в валовом производстве сельскохозяйственной продукции составляет лишь 8 % и всего их насчитывается около 300 тыс. [3]. Несмотря на их приоритетное развитие в аграрном секторе российской экономики серьезного сдвига в росте сельскохозяйственной продукции не произошло. В этом отношении показателен опыт работы КФХ в США, где в структуре сельского хозяйства преобладают семейные (крестьянские) хозяйства. Фермерские хозяйства семейного типа составляют 90 % всех аграрных предприятий. Они производят 87 % продуктов питания. В целях эффективной их работы в США создана целая система обслуживающей инфраструктуры. Так, для крупных сельскохозяйственных предприятий сформирована коммерческая служба, а для малых форм хозяйствования – кооперативная система. Эти две альтернативные системы создают реальную конкуренцию на

обслуживание, на услуги, что способствуют повышению уровня рентабельности субъектов.

В современных условиях отечественный сельскохозяйственный товаропроизводитель поставлен в очень трудные условия, как в производстве, так и в реализации сельскохозяйственной продукции. Так, в конечной цене на продукцию их доля очень мала – 10-15 %. Основная доля прибыли достается переработчикам и торговым сетям. Они имеют хорошие возможности для осуществления самостоятельных инвестиций. При этом доступ сельхозтоваропроизводителям на рынок сильно ограничивается, а зачастую практически становится невозможным. Сегодня процветают не только переработчики и торговые посредники, но и крупные элеваторы, комбикормовые заводы, являющиеся практически монополистами. Их рентабельность никем не контролируется и не ограничивается.

Все это происходит на фоне ухудшения макроэкономических условий в стране. Только за 7 месяцев 2013 г. ввоз в страну сельхозпродукции увеличился на 11 млрд долл., то есть на 7 % по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. В целом затраты на импортное продовольствие превышали 40 млрд долл.

Для решения вышеуказанных проблем в сельском хозяйстве нужна специальная государственная программа обновления техники с использованием механизма лизинга. Сделать приоритетным направление государственной политики в области АПК техническую модернизацию. Это направление продиктовано сложившейся ситуацией с техникой в АПК, где около 70 % всех тракторов и более 55 % комбайнов старше десяти лет. В отношении этого направления депутаты Государственной Думы РФ просят правительство с 1 января 2014 г. направить из федерального бюджета на субсидию сельхозтоваропроизводителям на технологическую модернизацию сельскохозяйственного производства сумму в размере 5 млрд руб., а начиная с 2015 г. на техническую и технологическую модернизацию – ежегодно до 20 млрд руб. Такая господдержка может переломить ситуацию с технической оснащенностью аграрного сектора, повысить производительность и рентабельность сельскохозяйственного производства и тем самым повысит его конкурентоспособность. Таким образом, без технической революции в АПК отечественным сельхозтоваропроизводителям будет все сложнее конкурировать с производителями других стран, что недопустимо.

Необходимость государственной поддержки отечественных сельхозтоваропроизводителей продиктована и тем, что средний уровень господдержки в России сегодня в 30 раз меньше, чем средний показатель по Евросоюзу. При этом в Европейском союзе государственная помощь в виде субсидий зависит от колебаний рынка и составляет от 40 до 80 % дохода товаропроизводителя. В Японии – этот показатель доходит до 70 %, в Финляндии – до 60 %, в России – менее 3,5 %. Западный фермер получает от собственного государства и от Евросоюза дотации в размере от 90 долл. на 1 га, а в России – в среднем 360 руб. В России общий размер поддержки аграриев с 2010 г. снизился в 3 раза с 556 млрд руб. до 179 млрд руб. в 2013 г. [1].

Мерами государственной поддержки в аграрном секторе российской экономики могут быть государственное регулирование ценового рынка через систему госзаказов, страхование, залоговые закупки, товарные биржи, оптово-розничные рынки, создание социальных условий и т.д., которые успешно используются в развитых странах зарубежья.

В целом меры государственной поддержки можно разделить на фактические и стратегические. К основным фактическим мерам можно отнести: обеспечение одинаковых (равных) условий господдержки для всех хозяйствующих субъектов, отмена принципа обязательного регионального софинансирования при поддержке сельхозпроизводителей, жестко регулируемые государством снижение цен ГСМ, электроэнергию, отмена повышения процентной ставки коммерческих банков при пролонгации краткосрочных и долгосрочных кредитов и некоторые другие.

К стратегическим мерам господдержки можно отнести: дополнительные резервы для увеличения господдержки, продолжение прямой поддержки на гектар, на кг молока, на условную голову скота, на развитие потребительской кооперации и лизинга, на создание кооперативных элеваторов, комбикормовых заводов, молокоперерабатывающих цехов и отслеживание их работу, логических центров по подработке, переработке и хранению продукции, кооперативных рынков.

Таким образом, меры принятые на уровне государства могут способствовать к выстраиванию стабильной и гибкой системы АПК, которая в России может конкурировать с аграрной экономикой развитых зарубежных стран, основываясь на техническом оснащении, современных технологиях, достаточной и современной господдержке.

Библиография

1. Гумеров, Р. Продовольственная безопасность страны: угрозы нарастают // Российский экономический журнал. – 2013. – № 1.
2. Ушачев, И. Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции и продовольствия России в условиях присоединения к ВТО / И. Ушачев, А. Серков, С. Сиптиц // АПК: экономика, управление. – 2012. - № 6.
3. Эпштейн, Д. Проблемы достижения целевых параметров доктрины продовольственной безопасности // экономист. – 2013. – № 9.

НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ВТО

Кузнецова Э.Г.

к.э.н., доцент,

Яковлев Г.Е.

д.э.н., профессор,

ФГБОУ ВПО

«Чувашский государственный университет имени И.Н.Ульянова»

(г. Чебоксары)

elvira.kuz.70@mail.ru

В статье рассматриваются проблемы обеспечения населения России продуктами питания в условиях ВТО. Отмечается вклад малых форм хозяйствования в формирование фонда продовольственной безопасности. Обоснована необходимость создания крупных, хорошо оснащенных в инновационном отношении сельскохозяйственных формирований и способных конкурировать не только на отечественном сельскохозяйственном рынке, но и на мировых рынках.

The article considers the problems of providing the population of Russia food in the context of WTO. Contribution of small forms in the formation of the Foundation for food security. The necessity of the creation of large, well-equipped as innovators agricultural formations and are able to compete not only on the domestic agricultural market, but also on the world markets.

На начало 2013 г. в стране насчитывалось 192 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ) и 84 тыс. индивидуальных предпринимателей (ИП), которые производят 8,5 %, а вместе с личными подсобными хозяйствами (ЛПХ) – более 50 % от общего объема сельскохозяйственной продукции.

При этом в КФХ содержалось 1,9 млн. голов КРС, в том числе 965 тыс. коров, более 560 тыс. свиней, 8 млн. овец и коз. Прирост поголовья КРС в 2012 г. зафиксирован только у фермерских хозяйств.

2012 г. войдет в историю аграрной сферы России как год, решивший правовой статус крестьянских (фермерских) хозяйств. Теперь главы фермерских хозяйств и индивидуальные предприниматели сами вправе выбирать статус – либо юридическое лицо, либо без образования юридического лица. При этом владельцы КФХ и ЛПХ при своевременной уплате налогов, отчислений в фонды, определенном объеме производства и реализации продукции, могли бы иметь и трудовой стаж, и пенсию, и медицинское обслуживание. Указанные вопросы в скором будущем будут разрешены Правительством страны. При этом средства, собранные от вышеуказанных мероприятий, также будут частично направлены на реализацию целевых программ: «Начинающий фермер» и «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств».

Однако со вступлением России в ВТО, когда пошлины на ввоз многих видов овощей из-за рубежа будут снижаться, то их импорт будут неуклонно возрастать.

Следовательно, конкуренцию в условиях повышенного наплыва зарубежных овощей могут составлять лишь крупные, хорошо оснащенные в инновационном отношении, предприятия. При этом КФХ и ЛПХ также будут заниматься своим производством в интересах своего благополучия, но проблема реализации произведенных овощей будет усиливаться. Дело в том, что ситуация обостряется и тем, что в условиях нанотехнологий они не могут выращенные овощи сохранить и переработать. Этому мешает отсутствие достаточной технологической базы. По подсчетам, потери при хранении овощей в среднем по России колеблются от 20 до 40 %. Это, прежде всего, связано с пренебрежительным отношением в стране к отрасли сельского хозяйства как инвестиционно непривлекательной. Между тем российские потребители более предпочтительны к отечественным продуктам: картофелю, помидорам, яблокам и прочим привычным продуктам.

Согласно официальной статистике, в России доля крупных сельскохозяйственных организаций рынке овощей составляет не более 17,4 %. Это говорит о том, что интенсивно растет производство овощей на малых предприятиях.

Особенно остро стоит вопрос с выращиванием и реализацией яблок. Их в российских садах в урожайные годы буквально гниют на яблонях. Горы яблок и слив во многих регионах и особенно в южных, они никому не нужны. Все выращенное можно было бы собрать и сдать за гроши в заготовительные органы или переработать. Однако это не выгодное дело, в стране нет организаций, непосредственно занимающихся заготовкой и сбором скоропортящихся продуктов. При этом, как показывает практика, такое предпринимательство связано с рэкетом. По этому удобнее и безопаснее заказать овощи и фрукты где-нибудь за границей, они завозятся по демпинговым ценам.

Так, по данным Центрального бюро статистики Польши, из этой страны в Россию ежегодно ввозится до 500000 тонн овощей и фруктов более чем на 752 млн. евро. При этом свыше половины польского экспорта – яблоки. И это при перепроизводстве российских яблок. Аналогичная картина с небольшой северной страной Голландией, которая поставляет в Россию более 300000 тонн картофеля, репчатого лука и томатов.

Вотчиной китайских овощеводов стал Дальний Восток. Ежегодно сюда завозится до 400000 тонн картофеля, репчатого лука, томатов и яблок. Однако реальная фруктово-овощная экспансия китайских овощеводов как минимум, 4-5 раз больше.

Заморские овощи и фрукты с каждым годом захватывают такие позиции на российском рынке, которые вполне могли быть заполнены отечественной продукцией. Картофель, морковь, репчатый лук, свекла, капуста даже и репа как традиционные российские овощи и корнеплоды стали объектом импорта на российские рынки. Это говорит о том, что Россия подошла к такой черте, когда она не может обеспечить себя столь простыми исконно отечественными продуктами. Положение усугубляется с каждым годом. К сожалению, реальные цифры общего импорта не публикуются. Однако в любом случае эксперты определяют, ежегодный объем импорта овощей и фруктов доходит до 4 млн. тонн. Лидером по поставке овощей на российский рынок является Турция, на долю которой приходится до 800000 тонн импорта на 600-700 млн. долл., в том числе более 300000 тонн помидоров. Турция буквально завалила Россию помидорами, однако, сомнительного качества. Причем

помидорной экспансии подвержены не северные регионы, а по таможенной базе данных, Москва и Краснодарский край. И это делается благодаря близости к Турции[2].

Начиненные химикатами заморские томаты демпингуют и душат российский рынок, а российские крестьяне не смогут сбыть свою качественную продукцию по достойной цене. Так, выращенный картофель в Новгородской, Смоленской, Брянской, Тверской областях осенью 2013 г. невозможно было продать даже за 3 руб. за 1 кг. Помидоры в Астрахани невозможно было реализовать за 2-3 руб. за 1 кг. В Волгоградской области арбузы не были востребованы даже за 50 коп. Поэтому объемы производства российских овощей и фруктов из-за трудностей их реализации поступают на свалку. Они превращаются в удобрения и запахиваются. Следовательно, они не востребованы, хотя сравнительно качественно выше, чем заморские продукты. Таким образом, в южных регионах объемы производства овощей, фруктов и бахчевых культур имеют тенденцию к сокращению. Следовательно, различные почвенно-климатические условия на территории России требуют дифференцированно и адресно заниматься производством различных видов сельскохозяйственной продукции. Например, Кубань в целом гарантированно обеспечивает производство зерна, риса, овощей, винограда и картофеля, а также создавать страховой фонд, чтобы поддержать другие регионы, в которых может случиться неурожай.

В мире голодают 1 млрд. людей постоянно, а Россия способна прокормить без малого 500 млн. чел. В России много земли, но она неэффективно используется. При этом в стране 40 млн. га пахотной земли находится в запустении [1].

За баснословными доходами от продажи нефти, газа, металлов, леса, удобрений и других сырьевых ресурсов, составляющих две третьих российского экспорта, развитие аграрного сектора после вступления России в ВТО попало в сложную ситуацию. Дело в том, что только за сентябрь-декабрь 2012 г. импорт сельскохозяйственных продуктов вырос на 25-30 % по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. В результате такого засилья импорта миллионы крестьян, занимающихся производством мяса, молока, овощей и другой сельскохозяйственной продукции, остались не у дел. Удивительно и то, что Россия, являясь крупным экспортером зерна, сейчас не может обеспечить свое животноводство кормовым зерном. В связи с этим сложилось сложное положение в животноводстве. Также, производя в 2012 г. 70 млн. тонн зерна, оказалась в дефиците пшеница, пригодная для хлебопечения. При этом из 220 млн. га сельскохозяйственных земель половина находится в запустении. Большинство земель находится в руках таких земельных собственников, которым судьбы российских крестьян безразличны.

Наша страна не разобралась еще в моделях ведения производственно-экономических отношений на селе. На сегодняшний день в сельском хозяйстве России существует полная анархия по поводу организационно-правовых форм хозяйствования: ЗАО, ООО, СХПК, агрофирмы, союзы, крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ), личные подсобные хозяйства (ЛПХ) и т.д. Правительству РФ следовало бы определиться в них и дать зеленый свет наиболее эффективным формам хозяйствования. В этом направлении на заседании Общественного совета была принята резолюция о необходимости принятия правительством России срочных

мер по возрождению экономического потенциала АПК и социальному переустройству села.

Кризисная ситуация в сельском хозяйстве в связи с вступлением России в ВТО может усугубляться, так как согласно правилам ВТО, прямая финансовая поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей запрещается.

Средний размер государственной поддержки фермеров в европейских странах составляет примерно 365 евро на 1 га посевной площади. Это более 14 тыс. руб., а в России в качестве господдержки на 1 га на свою страну взамен ранее выделяемых субсидий на льготное горючее, удобрения и средства защиты определено 15,2 млрд руб. В стране таких посевных площадей составляет 75 млн.га. Получается так, что при такой по-европейски поддержке указанная сумма хватает всего лишь на 1 млн.га. Выходит, что так называемая новая система государственной поддержки крестьян, спущенная сверху, является заведомо хуже, чем действовавшая ранее система. По средним данным хозяйств Центральной полосы России субсидии на ГСМ, удобрения и средства защиты растений составляют от 800 до 1000 руб. на 1 га обрабатываемой площади. На картофеле и сахарной свекле они достигали до 1500 руб. на 1 га.

Теперь вместе с региональной составляющей размер погектарной поддержки может составлять в среднем около 250-300 руб. Здесь возникает вопрос – что делать предприятиям – птицефабрикам, которые не имеют посевных площадей.

Пока в рамках государственной программы развития сельского хозяйства выделяется 137 млрд. руб. При этом значительная часть этих денег пойдет через новый механизм погектарной поддержки. Как он будет работать в условиях ВТО – неизвестно. Поэтому необходимо тщательно взвесить плюсы и минусы и сделать определенные выводы по социализации данного механизма в аграрной сфере российской экономики.

Поэтому в настоящее время многие территории пересматривают свою аграрную специализацию. Например, не все сеют пшеницу, где-то отдают предпочтение посевам ржи или крупяным культурам, овощам, фруктам, бахчевым культурам и т.д. Следовательно, дальнейший рост производства сельскохозяйственной продукции в условиях ВТО невозможно без применения новейшей техники и технологий, улучшения плодородия почв, возрождения и расширения орошаемого земледелия, внесения органических и минеральных удобрений, без создания, подбора и внедрения конкурентных сортов сельскохозяйственных культур в соответствии с климатическими особенностями.

Библиография

1. Иванова, В. Продовольственный комплекс: проблемы развития / В. Иванова, В. Гончаров // Экономист. - 2013. - № 3.

2. Ульченко, Н. Новый путь Турции // Мировая экономика и международные отношения. - 2012. - № 6.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В СИСТЕМЕ МЕР ПО УСТОЙЧИВОСТИ И БИОЛОГИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Лазовский В.В.

д.э.н., чл.-корр. РАСХН (г. Москва)

Зайцева Н.Н.

директор,

ООО «Аталану» Канашского района ЧР (г. Канаш)

atalanu@mail.ru

ООО «Аталану» Канашского района Чувашской Республики внедряет комплекс проектов, направленных на устойчивое развитие сельскохозяйственного предприятия с минимальной зависимостью от внешних факторов. Реализация проектов предусматривает функционирование сельхозпредприятия в замкнутом технологическом цикле производства с использованием метода метабиоза и биологизацию сельхозпроизводства.

The “Atalanu” LLC (Kanash region of Chuvash republic) is implementing the complex of projects aimed at a sustainable development of the agricultural enterprise with minimal dependence on the external factors. The project implementation provides the functioning of the agricultural enterprise in a closed production cycle with the use of the metabiosis method and biologization of the enterprise.

Деятельность любого сельскохозяйственного предприятия практически на всей территории России сопровождается неблагоприятными климатическими условиями. Говоря об устойчивости производства в первую очередь необходимо учитывать реально повторяющиеся засухи разной степени проявления (от небольших до жесточайших). Наука и практика освоили ряд приемов, позволяющих снизить потери от таких явлений, но преобразовать климат нам вряд ли удастся, тем более, что негативный опыт «исправления» природы страна имеет (сталинский план преобразования природы, целина, мелиорация).

В распоряжении аграриев находится очень ограниченный набор средств и приемов, обеспечивающих частичное сглаживание неблагоприятных климатических проявлений. К ним относятся мероприятия по сохранению почвенной влаги, увеличению КПД ФАР и снижению потерь продукции на всех этапах ее производства. От степени освоения и умения использовать современные достижения науки и передового опыта собственно и зависит успех каждого предприятия.

Но даже при освоении всех современных приемов землепользования добиться устойчивости производства на уровне стабильности всех технологических показателей не представляется возможным, но сгладить выходные параметры полеводства и животноводства возможно, прибегая к определенной сис-

теме мер, основанных на использовании инновационных проектов различной направленности.

Восстановление продовольственной безопасности страны в первую очередь зависит от эффективности действующих предприятий, а колебания урожайности культур из года в год влечет как экономические потери самих производителей, так и меняет не в нашу пользу конъюктуру глобального рынка продовольствия, что усугубляется еще и правилами ВТО, в которую мы необдуманно вступили.

ООО «Аталану» начало свою деятельность в 2003 году с освоения технологии производства картофеля с междурядьем в 140 см. Эта технология характерна двумя моментами: первый- она реализуется на базе отечественной техники с небольшими переделками под это междурядье; второй - на одинаковую с обычной технологией(междурядье в 70 и 75 см) площадь возделывания требуется значительно меньше семян и других затрат.

Проведенный в 2006 году ООО «Аталану» опыт выращивания картофеля с междурядьем 140 и 70 см на площадях по 1 га подтвердил преимущества ресурсосберегающей технологии. В расчете на 1 га получены следующие показатели. Снижение всех затрат на 33 %, в том числе: на семена -57 % ; на ГСМ -27 %; на удобрения- 28 % ; на ядохимикаты -27 %; на зарплату- 14 % .

Урожайность повысилась на 15 % и составила 200 ц/га против 175 ц/га по обычной технологии. При этом выход товарного картофеля увеличился на 12 % (190 ц против 170 ц).

Рентабельность по общей прибыли составила 72 % против 10 % по традиционной технологии.

На начальном этапе освоения технологии, сводившемся к выработке системы агрономических и инженерных решений, направленных на создание наиболее благоприятных условий для вегетации растений, экономические показатели хозяйства позволяли вкладывать средства в развитие производственной базы, закупке автотранспорта и тракторов, элитных семян.

Непрерывный рост цен на минеральные удобрения и энергоносители заставил перейти на производство только элитных семян; но и этот продукт не принес достаточной финансовой устойчивости, Неблагоприятные условия осени 2008 года привели почти к полной финансовой несостоятельности предприятия, что послужило толчком к переходу на иной уровень оценки различных инновационных проектов и выбору некоторых для ускоренного освоения. А жесточайшая засуха 2010 года, когда из 50 га плантации картофеля, только на 5 га удалось собрать урожай, подтвердило целесообразность такого направления.

Если на первый план инновационной деятельности выводить экономическую, технологическую и организационную устойчивость, то реально на нее в хозяйственных условиях можно влиять системой программированных урожаев, основанных на локальной мелиорации. Если же учитывать экологизацию производства, то необходимо, прежде всего ограничить применение минеральных удобрений и постепенно отказаться от них вообще.

Анализируя литературные источники и сведения из опыта других регионов [1], было принято решение использовать идею [2] устойчивого саморазви-

тия на основе замкнутости производства с максимальным использованием метода метабиоза в технологических циклах. В рамках этого решения была сформирована программа этапного освоения в 2011-2015 г.г. 21 проекта, проранжированных по нескольким критериям (табл. 1).

Таблица 1

Ранги проектов по принятым критериям

№	Проекты	Критерии оценки(ранги)					Сумма	Место
		Эмпирические			Числовые			
					Экон.	Энерг.		
1	Биологическое земледелие	17	18	6	-	-		
2	Замещение химических средств	14	3	4	21	-		
3	Частичн.замещен. минер. удобрений	15	4	5	23	-		
4	Капельное орошение	2	9	7	3	5	26	2
5	Производство «мраморного» мяса	12	19	20	15	12	78	17
6	Ферма по откорму свиней	4	11	11	17	13	56	10
7	Мини-ферма кролиководства	1	12	2	4	20	41	5
8	Мини-птицеферма	3	10	9	16	21	59	11
9	Разведение гусей	6	16	10	12	11	55	8,9
10	Закладка сада с пасекой	20	20	16	18	14	88	16
11	Прудовое хозяйство	5	5	8	14	6	38	3,4
12	Предпродажная обработка картофеля и овощей с вакуумной упаковкой	8	17	12	13	16	66	12
13	Убойный пункт	9	13	13	22	17	84	15
14	Участок выделки шкур	10	14	14	19	18	75	14
15	Пошивочное производство	11	15	15	10	19	70	13
16	Производство жидких удобрений	7	1	1	8	8	25	1
17	Промышленный биореактор	13	2	3	20	15	53	7
18	Создание мини-гэс	18	6	17	6	3	50	6
19	Использование газа в быту	19	8	18	9	4	58	
20	Использование газа в двигателях	16	7	19	11	2	55	8,9
21	Производство картофеля	21	2	6	2	7	38	3,4

Три первых ранга получены экспертными оценками по различным исходным критериям оценки. Экономическая оценка осуществлялась по Леонтевскому принципу сравнения «затраты – продукция». Энергетический критерий отражает по сути тот же принцип но уже в оценках затрат энергии, и ее получение в тех или иных продуктах.

В полученном списке на первом месте оказался проект по переработке отходов производства (ботва картофеля, некондиционные клубни, зерно отходы, бытовые отходы и т.д.) в биореакторе с получением жидких удобрений и биогаза.

Анализ установок в различных регионах не выявил действующих установок, отвечающих требованиям небольших хозяйств (объем реактора не более 10-15 куб.м.) с приоритетной задачей получения биоудобрений. На протяжении 2011-2013 гг. в процессе изучения, проектирования, изготовления и модернизации в ходе эксплуатации экспериментальной установки (объем 8 куб.м.) удалось прийти к окончательной схеме подобных устройств с устойчивыми параметрами протекания процесса сбраживания различных видов сырья с получе-

нием жидких биоудобрений, эффективно влияющих на почвообразовательные процессы и культуры севооборота.

Лабораторный анализ полученных удобрений, а также научные исследования проведенные учеными Чувашской ГСХА в 2013 году подтвердили их сбалансированность по питательным веществам и возможность замены ими минеральных удобрений, что поэтапно осуществляется в хозяйстве с 2011 года. Одновременно проводится работа по разработке способов и норм внесения жидких биоудобрений. При этом взят курс на внесение удобрения в ходе выполнения основных агротехнических операций. С этой целью ООО «Аталану» в 2011-2013 г.г. изготовил устройства к существующим в хозяйстве сельскохозяйственным машинам для внесения жидких биоудобрений в процессе дискования и культивации, междурядной обработки и посадки картофеля. Опыт трехлетней работы хозяйства по изучению свойств биоорганических удобрений подтверждает возможность замены минеральных удобрений биоорганическими и замены при предпосадочной обработке семян картофеля химических средств защиты растений биоорганическими. При этом стоимость биоорганических удобрений в 4-5 раз дешевле минеральных.

С 2011 года проводятся также испытания капельной системы орошения с одновременным внесением биоудобрений. Испытания показали, что на орошаемых участках урожайность картофеля выше на 35-50 % .

Приведенный список проектов и их ранжирование может расширяться за счет других проектов, экономические или энергетические показатели которых наилучшим образом соответствуют складывающейся ситуации как внутри хозяйства, так и за его пределами.

Пионерская специализация по картофелю противоречила принципу саморазвития, когда все последующие проекты планировалось реализовывать за счет накопления средств от освоения малозатратных проектов, не прибегая к внешнему заимствованию. К таковым был причислен проект по кролиководству, но конъюнктура рынка подтолкнула к принятию решения в пользу картофеля, что в итоге привело к замедлению темпов перехода к устойчивости и биологизации. Попутно следует отметить негативную роль государственных структур и банковского сектора, отнюдь не способствующих развитию малых форм хозяйствования на земле.

Среди приведенных проектов есть группа, которая не имеет прямого отношения к отрасли, но играет существенное значение в плане устойчивости и экологизации. Речь идет о проектах реализующих замкнутость производства и глубокую переработку сырья. Почему, например, запланировано производство, очистка и вакуумная упаковка картофеля? Во-первых, переработка клубней на месте дает постоянно высококачественное дополнительное сырье для биореактора и полностью утилизируется в нем, во-вторых, этот продукт может реализовываться круглогодично учреждениям социальной сферы.

Проекты, связанные с содержанием свиней, кур, кроликов и КРС помимо основного предназначения, играют важную роль в повышении эффективности работы биоустановок, поскольку отходы этих производств являются высоко

энергетическими, значительно улучшают качество биоудобрений и способствуют повышенному выходу их и газа.

Многоотраслевое ведение производства позволяет в пределе решить завершающе важнейшую задачу – замкнутость циклов и использование принципов метабиоза, когда предприятие на полях севооборота получает экологически чистую продукцию для собственной переработки и внешней реализации и внутреннего использования для животных. Все отходы перерабатываются и в виде жидких органических удобрений вносятся на поля севооборота, а излишки реализуются на рынке. При таком технологическом построении производства достигается не только устойчивость и биологизация, но и прерывается многолетняя цепь замкнутого движения сорняков и гельминтов, что окончательно делает производство экологически чистым.

Следует также отметить, что подобный уклад при наличии внешних природных особенностей связанных с естественными или искусственными водоемами, а они имеются повсеместно, может решить важнейшую задачу страны – не допустить обезлюдения ряда территорий, особенно в Сибири и на Дальнем Востоке, решая при этом задачу продовольственной безопасности государства.

Полагаем, что предложенная и уже частично реализованная система мер отвечает мировым правилам ведения хозяйственной деятельности на земле (сформулированы ООН в 1992 году) и дает реальную и скорей всего единственную возможность аграрной отрасли страны успешно конкурировать на глобальном рынке продовольствия экологически чистой продукцией.

Библиография

1. Баутин, В.М. Саморазвитие сельских территорий - важная составляющая продовольственной безопасности страны (Методология построения системы) / В.М. Баутин [и др]. - М.: ФГНУ Росинформагротех, 2004. - 468 с.
2. Лазовский, В.В. Развитие сельских территорий России (системный анализ и модели формирования) / В.В.Лазовский [и др.]. - М.: ФГОУ ДПОС АПК, 2009. - 391 с.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ласкова О.М.

старший преподаватель,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)

Рассмотрены вопросы организации налогового и бухгалтерского учета на предприятии, возможность использования данных бухгалтерского учета для целей налогообложения.

Considered are the issues of organization of tax accounting and financial accounting at the enterprise, the possibility of using the data of accounting for tax purposes.

Ведение налогового учёта является обязательным для всех юридических лиц, зарегистрированных на территории Российской Федерации. Налоговый учет на предприятии организуется самостоятельно налогоплательщиком. Понятие налогового учёта было введено 25 главой НК РФ «Налог на прибыль организаций» [1].

Налоговый учет - система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным Налоговым кодексом. Налоговый учет осуществляется в целях формирования полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных налогоплательщиком в течение отчетного (налогового) периода, а также обеспечения информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налога [1].

Данные налогового учета должны отражать порядок формирования суммы доходов и расходов, порядок определения доли расходов, учитываемых для целей налогообложения в текущем налоговом (отчетном) периоде, сумму остатка расходов (убытков), подлежащую отнесению на расходы в следующих налоговых периодах, порядок формирования сумм создаваемых резервов, а также сумму задолженности по расчетам с бюджетом по налогам.

Возникновение системы налогового учёта в России прямым образом связано с введением в действие Налогового кодекса, нормы которого вступили в противоречие с действующим до этого законодательством по бухгалтерскому учёту. Всё это привело к тому, что предприятия стали вести

две формы учёта, бухгалтерскую и налоговую и предоставлять в налоговый орган бухгалтерскую и налоговую отчётность.

Проблема состоит в том, что бухгалтерский и налоговый учёт отличаются существенно и предприятию приходится вести двойную бухгалтерию, что совершенно нерационально и требует дополнительных временных и материальных затрат. И это не смотря на то, что фактически, бухгалтерский и налоговый учёт имеет некоторые общие черты, как например:

1. обязательность ведения: бухгалтерский учёт определен Законом о бухгалтерском учете, налоговый - Налоговым кодексом РФ (гл. 25);

2. используемые измерители - денежное выражение (рубли);

3. объект учета - организация в целом (для налогового учета объектом являются хозяйственные операции, осуществленные налогоплательщиком в течение отчетного периода);

4. периодичность составления и предоставления отчетности; обязательное документальное подтверждение всех хозяйственных операций;

5. «исторический» характер, т.е. отражаются результаты отчетных (прошлых) периодов;

6. пользователи информации как внутренние, так и внешние [2].

Цели ведения обеих учётов приблизительно одинаковые - формирование полной и достоверной информации для внутренних и внешних пользователей. Однако методики ведения совершенно разные. Встречаются случаи, когда сразу не только не удастся выбрать совпадающие способы бухгалтерского и налогового учёта, но и невозможно использовать способы учёта, предполагаемые налоговым законодательством [2].

Таким образом, между налоговым и бухгалтерским учётом существует множество разногласий, что создает огромное количество проблем финансовым службам предприятия.

Важность скорейшего решения проблемы расхождения бухгалтерского и налогового учёта обуславливается также вступлением России в ВТО и с переходом бухгалтерской системы учёта и отчётности на МСФО. Международные стандарты сегодня во всем мире признаны следующей ступенью развития бухгалтерской отчетности - и с позиции используемых способов оценки активов и обязательств, и с точки зрения объема раскрываемой информации.

Одним из направлений проводимой в настоящее время в РФ налоговой реформы является усиление контроля за правильностью исчисления и уплаты налогов. В решении этой задачи мощным подспорьем является введение налогового учёта как самостоятельного участка учетной работы. Из учетных регистров исчезает вся специфика бухгалтерской двойной записи, а оставшаяся специфика экономики предприятия и управления финансами значительно меньше зависит от конкретной области деятельности и в гораздо большей степени поддается анализу с точки зрения элементарной логики.

Наиболее оптимально система налогового учета будет организована в том случае, когда она будет вестись полностью отдельно от системы бухгалтерского учета. Отвлекаясь от интересов налоговых органов, следует отметить, что по своей сути налоговый учет, больше относящийся к управлению финансами, чем к бухгалтерскому учету, значительно проще бухгалтерского учета. Поэтому любая попытка совместить эти два участка учетной работы неизбежно приведет к искусственному усложнению налогового учета. Следствие этого - утрата логики и контроля над происходящим со стороны самого работника, ведущего учет, невозможность в полной мере использовать возможности налогового учета для целей налогового планирования.

Библиография

1. Налоговый кодекс РФ. – М.: ОМЕГА-Л, 2012. - 742 с.
2. Лешина, Е.А. Налоговый учёт: учебное пособие / Е.А. Лешина, М.А. Суркова, Н.А. Богданова - Ульяновск: УлГТУ, 2009. – 143 с.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ЧУВАШИИ

Леонтьев Н.О.

к.э.н., доцент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)
ltjyntjtv.nickolai@yandex.ru

Рассмотрены проблемы экономического роста Чувашской республики

The problems of economic growth of the Chuvash Republic

Экономический рост является частью экономического развития, в частности его можно рассматривать, как долгосрочную тенденцию, увеличения реального выпуска, как в абсолютном объеме, так и на душу населения, где краткосрочные колебания выпуска не является предметом изучения для теории экономического роста и в научной литературе обычно относятся к теории деловых циклов. Другими словами экономический рост является положительной составляющей динамики экономического развития и начинается он от определенного "базиса". От того, какие процессы происходят в динамике и уровне развития, какие при этом происходят структурные изменения в экономике, зависит очень многое в жизни страны и ее регионах, отдельных предприятий.

Мировая экономика знает два основных типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

При экстенсивном типе увеличение национального продукта осуществляется за счет привлечения дополнительных факторов производства. При этом технологическая база производства остается неизменной.

Интенсивный экономический рост осуществляется за счет применения более совершенных факторов производства и технологий. Результатом интенсификации может явиться не только увеличение объема продукции, но и повышение ее качества. Важнейший фактор интенсивного экономического роста - повышение производительности труда.

Сегодня можно достичь высоких темпов роста производительности труда только за счет инновационной составляющей в деятельности предприятий и усиления экономического механизма рыночного типа в распределении ограниченных ресурсов.

Рассмотрим состояние развития этих факторов на современном этапе на примере Чувашской республики.

Состояние инновационной составляющей в деятельности предприятий машиностроения можно судить по уровню внедрения новых технологий. За последние пять лет инновационные технологии освоены в РФ лишь в пределах 8,5 - 9 % от общего объема промышленных технологий в машиностроении. При этом более 25 % общего числа новых технологий приходится на станкостроение и инструментальное производство, что объясняется мощным научно-производственным потенциалом, созданным еще в СССР в послевоенные годы, сохранившаяся часть которого эффективно работает по настоящее время.

Ниже приведена дифференциация новых технологий по отрасли машиностроения в 2005 – 2010 гг. (табл. 1) [1].

Таблица 1

Отрасли машиностроения	Доли, %
Вновь созданные технологии всего	100
Производство ракетной и космической техники, авиастроение	15
Тяжелое, энергетическое и транспортное машиностроение	17
Электротехническая промышленность	2
Химическое и нефтяное машиностроение	21
Станкостроение и инструментальное производство	29
Автомобильное машиностроение	7,5
Подшипниковая промышленность	1,5
Тракторное и сельскохозяйственное машиностроение	2,5
Машиностроение для легкой и пищевой промышленности	4,5

Как видим основные отрасли машиностроения, преобладающие в экономике Чувашской республике, подвержены глубокому инновационному застою. В этой связи в особом порядке следует рассмотреть положение дел сложившееся на заводе «Чебоксарский завод промышленных тракторов». Здесь освоенные производством тракторы, погрузчики, эксковаторы и т.д. не находят широкого сбыта в связи с низкой конкурентоспособностью продукции как на внутреннем так и на внешнем рынках. Вызывает крайнее недоумение факт подготовки, в настоящее время, производства зерноуборочных комбайнов ранее производившихся в Красноярске и не находивших покупателей в сельскохозяйственном производстве регионов. Модель комбайна устарела еще 20-25 лет назад. Намерения выпуска таких машин должны были бы подкреплены маркетинговыми исследованиями спроса на рынке сельскохозяйственных машин не только в Чувашии, но и в других регионах страны.

Самоустранение государства в заинтересованности эффективного функционирования такого гиганта машиностроения как Чебоксарский тракторный, может привести к банкротству этого предприятия со всеми негативными последствиями для экономики Чувашской Республики.

В то же время предприятия сельскохозяйственного производства, испытывая острую потребность в высокопроизводительной технике, вынуж-

дены приобретать тракторы, комбайны, кормоуборочную технику, оборудование животноводческих ферм заграничного производства, так как эксплуатационные издержки значительно ниже а технические характеристики гораздо выше отечественных аналогов. Однако при высокой стоимости импортных сельскохозяйственных машин, не многие производители сельскохозяйственной продукции в состоянии обновить парк машин и оборудования высокопроизводительной техникой зарубежного производства. В связи с этим в сельском хозяйстве происходит замена машинного труда ручным, для молодых кадров непривлекательным. Отсюда постепенный, но неуклонный исход сельского населения. Во многих крупных поселениях республики остались доживающие свой век пенсионеры глубокого возраста. Содержание скота, выращивание овощей и картофеля в ЛПХ, на основе ручного труда, для них становится невозможным.

Статистика экономического роста Чувашии, умело используя относительные показатели развития республики, обходит публикацией объемов натурального производства в промышленности, реального состояния экономики как в промышленности так и в сельском хозяйстве. Но показатели технической оснащенности сельскохозяйственного производства, имеющие системный характер снижения его уровня, и крайне скромные реальные инвестиции в новейшие технологии в промышленности, являются прямым свидетельством стагнации экономического роста Чувашии.

Библиография

1. Еремеев, А.А. Концепция инновационного развития промышленности [Электронный ресурс] // Экономический журнал. - 2011. - Режим доступа: cyberleninka.ru

НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ИСТОЧНИК ДОЛГОСРОЧНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Лукишин А.В.

к.э.н., доцент,

Ягин Е.В.

к.э.н., доцент,

Алатырский филиал ФГБОУ ВПО

«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова» (г. Алатырь)

av11877@mail.ru

Рассмотрены вопросы накопительного страхования жизни как фактора финансирования долгосрочных программ социально-экономического развития и накопления денежных средств страхователями.

The questions of life insurance as a factor in financing long-term socio-economic development and accumulation of funds policyholders.

Инновационное развитие российской экономики нуждается в кардинальной модернизации реального сектора. Необходимость перемен промышленного производства продиктована обострением конкурентной борьбы (вступление в ВТО), устаревшими морально и физически основными фондами, сырьевой направленностью экспортных возможностей, зависимостью от импортных поставок по многим показателям.

Технологические обновления неизбежно влекут за собой необходимость увеличения долгосрочных капиталовложений, временные рамки которых составляют 5-7 лет и более. Подобные изменения требуют масштабных инвестиций, так называемых «длинных денег».

Понятие «длинные деньги» используется в экономике для характеристики долгосрочных (более года) заимствований (инвестиций) или кредитов, предоставляемых на длительный срок. С помощью длинных денег осуществляются финансирование долгосрочных программ развития и осуществляются долгосрочные накопления денежных средств. Без длинных денег экономика не может нормально развиваться [1].

В качестве классических источников долгосрочного инвестирования (длинных денег) в развитых странах применяются банковские кредиты, пенсионные накопления и средства страховых компаний. Следовательно, это деньги граждан, аккумулированные в финансовой системе страны на длительный срок. Сравнительная оценка темпов развития классических источников длинных денег в России по отношению к ВВП показывает огромный потенциал неиспользованных возможностей национального страхового рынка.

Страховые компании в развитых странах являются одними из крупнейших инвестиционных институтов, соперничая с пенсионными фондами. Так, например, общая сумма инвестиций, которыми управляют страховые компании Европы, США и Японии, достигают нескольких триллионов долларов.

Объем ресурсов, сформированным российским страховым рынком, совсем невелик, поскольку невелики финансовая мощь отечественных страховщиков и объемы их операций. Доля российского страхового рынка в ВВП страны не превышает 2,5 % (56-е место в мире), что гораздо ниже, чем в среднем в странах Европы (7,56 %) и Северной Америки (8,02 %).

Наиболее надежными «длинными страховыми деньгами» являются накопительные виды страхования (страхование на дожитие), которые наиболее популярны в США, ЕС и Японии в виду возможностей накопить большие средства. В развитом страховом мире, как правило, - это добровольные виды страхования. По последним данным, в США действуют 373,5 млн. страховых полисов. Но это на 100 млн. больше всего населения страны. Дело в том, что в это число входят и индивидуальные страховки, и групповые, а многие американцы обладают обеими страховками [2].

Российский страховой рынок, к сожалению, сегодня не может показать высокие показатели данного сегмента. Основные причины данного явления носят эволюционный характер: негативный переход от советского страхования к рыночному (потеря или отказ в выплате), сохраняющаяся социально-экономическая дифференциация общества с преобладанием незащищенных слоев населения, низкая страховая культура большинства граждан с выраженным отрицательным настроением, пессимистические макроэкономические ожидания.

Таким образом, актуальность развития долгосрочных накопительных видов страхования жизни подчеркивает необходимость мотивированного подхода к популяризации использования населением страховых продуктов.

В нашей стране законодательством предусмотрены определенные мотивирующие льготы в налоговом кодексе, а также на федеральном уровне определенных категорий граждан (военнослужащие). В соответствии со ст. 255 Главы 25 Налогового кодекса РФ страховые взносы по личному страхованию относятся на себестоимость - не более 12 % от суммы расходов на оплату труда [3]. До некоторых пор, многие банки осуществляли кредитование только на условиях обязательного страхования жизни заемщиков с целью минимизации собственных рисков (невозврата кредитов) за счет граждан. Сегодня подобные принуждения не носят обязательный характер.

Для того, чтобы население проявило активность в покупке накопительного страхования жизни необходимо предпринять следующие мероприятия: развивать стимулирующие налоговые меры (не только для физических лиц, но и для работодателей), расширение гарантийных схем накоплений (гарантия минимальной доходности выше уровня инфляции), популяризация страхования жизни.

Библиография

1. Словарь бизнес терминов. Академик. ру. 2001
2. Страхование жизни в США [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.vestnik.com/issues/1999/0413/win/sirotin.htm>
3. Налоговый кодекс РФ. - М.: Омега-Л, 2012. - 742 с.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ (ИЕРАРХИЧЕСКОЕ) РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПОНЯТИЕ И ПРЕДЕЛЫ

Лушников Ю.Н.

доцент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)
kafedra_prava_2009@mail.ru

Рассмотрены вопросы о государственном (иерархическом) регулировании экономики, с помощью которой решаются различные социально-экономические задачи, и по типологическим признакам разделяются на товарно-денежный и иерархический механизмы.

The questions on the state (hierarchical) regulation of the economy, which are solved with the help of various socio-economic problems, and typological attributes are divided into commodity-money and hierarchical mechanisms.

Место и роль государства в экономике каждой страны определяется эффективностью применяемых мер и средств государственного регулирования, с помощью которых решаются различные социально-экономические и иные задачи. В современных условиях наблюдается усиление государственного воздействия на экономические процессы, меняются организационные формы взаимодействия государственных органов с хозяйствующими субъектами, происходят существенные сдвиги в целях, механизме, аппарате управления, в сочетании государственного и рыночного механизмов регулирования. Это - общая тенденция, характерная для большинства стран с развитой экономикой.

Как уже отмечалось в литературе, регулирование экономики осуществляется системами, которые (по институциональным типологическим признакам) разделяются на товарно-денежный и иерархический механизмы. Первый (товарно-денежный) механизм воздействует на уровень и структуру производства главным образом через рынок, при использовании второго применяются различные формы, методы и средства государственно-правового воздействия на экономику. В реальной экономике эти механизмы взаимодействуют между собой, дополняют друг друга.

Вместе с тем степень соотношения товарно-денежного и иерархического механизмов в разных странах различна. В тех странах, в которых используется преимущественно административно-командная модель регулирования экономики, действия товарно-денежного механизма существенно ограничены. И наоборот, в промышленно развитых странах широко применяются рыночные механизмы саморегулирования экономики. Едва ли здесь уместно говорить о каком-либо количественном соотношении между товарно-денежным и иерархи-

ческим механизмами. Доля участия государства в регулировании экономики определяется самим государством в лице его компетентных органов и конкретными потребностями общества. Наглядно это можно продемонстрировать на процессах приватизации, деприватизации и национализации.

С другой стороны, нельзя смешивать разнопорядковые явления: указанные механизмы, модель экономики и национальную экономику. Существуют страны с административно-командной моделью экономики, многоукладной экономикой, рыночной экономикой. В реальной действительности "чистая" экономика встречается крайне редко, будь то рыночная или командно-бюрократическая, она малоэффективна, а потому недолговечна. Например, страны с рыночной экономикой официально признаны таковыми. Но дело не только в этом (хотя данный факт имеет существенное значение). Государство с устойчивой рыночной экономикой использует наряду с рыночными механизмами и иерархические механизмы управления. Однако при этом не происходит смешение абстрактных моделей экономик. О смешанной экономике можно говорить, на наш взгляд, в отношении государств переходного периода (российская экономика характеризуется, с одной стороны, сломом старой административно-командной системы, с другой - развитием рыночной экономики). Спорно утверждение о том, что для смешанной экономики характерно многообразие форм собственности и наличие двух регуляторов (рыночного и государственного). Смешанная (публично-частная) форма собственности - один из показателей смешанной экономики. Равным образом упрощенным выглядит также взгляд на смешанную экономику через призму основных регуляторов.

Необходимость государственного регулирования предпринимательской деятельности по-разному обосновывается в экономической и юридической литературе. Важно в решении данного вопроса указать на необходимость охраны публичных интересов. Государство в лице компетентных органов осуществляет экономическую функцию, что выражается в следующих направлениях:

- обеспечение государственных и общественных нужд, приоритетов в экономическом и социальном развитии;
- формирование государственного бюджета;
- защита окружающей среды и пользование природными ресурсами;
- обеспечение занятости населения;
- обеспечение безопасности и обороны страны;
- реализация свободы предпринимательства и конкуренции, обеспечение защиты от монополизма;
- соблюдение правопорядка во внешнеэкономической деятельности предпринимателей и иностранном инвестировании [1].

Этот перечень охраняемых публичных интересов не является исчерпывающим. Существуют и такие публичные интересы, как необходимость эффективного управления государственной собственностью; необходимость обеспечения качества и безопасности товаров, работ, услуг; обеспечение интеграции экономики России в мировую экономику.

На наш взгляд, при формировании основных направлений государственного регулирования предпринимательской деятельности следует определить

критерии для такой классификации. Пока что не понятно, почему одни направления включены в указанный перечень, другие - нет. Здесь явно отсутствует научный подход к рассматриваемой проблеме.

В юридической литературе различают формы государственного воздействия на рыночную экономику. К ним относятся: государственное регулирование хозяйственной деятельности и контроль за нею; создание и прекращение субъектов хозяйственной деятельности; планирование. Регулирование хозяйственной деятельности представляет собой государственное воздействие в отношении определенных субъектов хозяйствования с целью недопущения, изменения или прекращения хозяйственной ситуации определенного рода или, напротив, поддержания ее в соответствующем состоянии.

С этой точки зрения можно говорить, например, о государственном регулировании банковской, биржевой, инвестиционной, страховой деятельности. Кроме того, можно выделить такие сферы государственно-правового регулирования, как бухгалтерский учет хозяйственных операций, финансирование предпринимательства, аудит, стандартизация и сертификация продукции (работ и услуг), ценообразование и др. Эти и другие виды регулирования получили отражение в федеральных законах, иных правовых актах.

В рамках данного исследования более подробно проанализируем такие направления, как обеспечение национальной экономической безопасности страны, конкурентоспособности российской экономики, государственно-правовое регулирование несостоятельности (банкротства), приватизации государственных и муниципальных предприятий, деприватизации и национализации. Особое место в исследовании занимает вопрос о роли государства в регулировании предпринимательства в условиях глобализации. Учитывая большой объем исследуемых вопросов, в настоящей работе предпринята попытка очертить узловые проблемы.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности не подрывает основные начала гражданского законодательства (ст. 1 ГК РФ). Принцип недопустимости произвольного вмешательства в частные дела означает, что законодатель в целом допускает государственное вмешательство в экономику. Допустимое (непроизвольное) вмешательство основано на законе - государственное регулирование предпринимательской деятельности. Произвольное вмешательство - незаконное явление. Одним словом, вмешательство вмешательству рознь [2].

В силу ч. 1 ст. 34 Конституции РФ любой гражданин вправе заниматься незапрещенной законом экономической деятельностью. Поэтому любая экономическая деятельность (включая и предпринимательскую) предполагает законные основания. Нельзя заниматься теми видами предпринимательства, которые прямо запрещены законом. Государственное регулирование предпринимательства ограничено рамками закона.

Сложнее обстоит дело с пределами вмешательства государства в регулирование предпринимательской деятельности. Представители конституционного права считают, что эти пределы должны соответствовать принципу соразмерности (пропорциональности) и сбалансированности. Однако в Конституции РФ

данный принцип (равно как и другие) не сформулирован, хотя, по мнению Г.А. Гаджиева, принцип соразмерности (пропорциональности) и сбалансированности вытекает из анализа отдельных конституционных положений. Весьма интересная позиция: конституционный принцип не явно выражен, а подразумевается.

Руководствуясь этим принципом, органы власти не могут возлагать на граждан и юридические лица обязательства, превышающие установленные пределы необходимости, вытекающей из публичного интереса, для достижения цели, преследуемой данной мерой[3]. В противном случае вмешательство государства в сферу предпринимательства будет чрезмерным. Остается выработать на этот счет критерии и создать судебную практику, включая правовые позиции Конституционного Суда РФ.

В этой связи можно выделить основные направления государственно-правового регулирования экономики в целом и предпринимательской деятельности в частности. Это, например, государственная собственность и предпринимательство, использование форм и методов государственного планирования и нормирования (нормы, нормативы, квоты, система государственных, региональных и муниципальных заказов); государственное регулирование национального рынка России, государственное регулирование международных экономических отношений.

Библиография

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ / Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (с изм. и доп. от 23 июля 2013 г. № 144-ФЗ) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Консультант Плюс
2. Карягин, Н.Е. Комментарий к законодательству о государственном регулировании предпринимательской деятельности / Н.Е. Карягин, А.В. Михайлов, М.Ю. Чельшев. - СПб.: Питер, 2010. - 354 с.
3. Коршунов, Н.М. Предпринимательское право в XXI веке: преемственность и развитие / Н.М. Коршунов, Н.Д. Эриашвили. - М., 2012. - 438 с.

ЛУДОМАНИЯ, КАК ОДНО ИЗ ОСНОВАНИЙ ОГРАНИЧЕНИЯ ГРАЖДАНИНА В ДЕЕСПОСОБНОСТИ

Малюткина Н.С.

к.п.н, доцент,

Скворцов Е.Н.

к.ю.н., доцент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал)

ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)» (г. Чебоксары)

489293@mail.ru

В настоящей статье исследуется юридический аспект ограничения гражданской дееспособности гражданина. Одним из оснований такого ограничения является сильная психологическая (но еще не психическая) зависимость гражданина от азартных игр. Именно вследствие этой зависимости попадает в затруднительное материальное положение его семья. Это положение служит основанием ограничения дееспособности. Этот факт должен учитываться как законодателем, так и судьями, принимающими решения, приводящие к ограничению дееспособности гражданина.

In the following article the legal aspect of the restriction of the citizen's active capacity is exploring. One of the foundations of this restriction is the strong psychological, (but not mental yet), dependence of the person of gambling. Just because of this kind of dependence the citizen usually plunges his family into a precarious financial position, which is the foundation for the possible restriction of his active capacity. This fact must be taken into account both by the legislator and the judges, making decisions, which lead to the restriction of the citizen's active capacity.

Как известно каждый гражданин России обладает правоспособностью. Правоспособность гражданина возникает с момента рождения и прекращается смертью. Дееспособность, в свою очередь, имеет несколько стадий: до 14 лет говорят о дееспособности малолетних, с 14 до 18 лет говорят о дееспособности несовершеннолетних; с 18 лет наступает полная дееспособность гражданина [10, с. 1].

В п. 1 ст. 22 ГК РФ установлено, что никто не может быть ограничен в своей правоспособности или дееспособности иначе, как в случаях и в порядке, установленных законом.

Ст. 30 Гражданского Кодекса Российской Федерации закрепила основания, по которым гражданина можно ограничить в дееспособности. До 1 марта 2013 года данная статья указывает на два основания ограничения, это, во-первых, злоупотребление спиртными напитками или наркотическими средствами, а вторым основанием, является постановка гражданином своей семьи в тяжелое материальное положение. Над таким гражданином устанавливается попе-

чительство. Интересным является и тот факт, что вышеуказанные основания должны быть в совокупности. Если гражданин злоупотребляет спиртными напитками или наркотическими веществами, но при этом не ставит свою семью в тяжелое материальное положение, то это не является основанием для ограничения дееспособности.

Вышеупомянутое злоупотребление есть не что иное, как расточительный образ жизни, так как гражданин нецелесообразно растрчивает денежные средства и другое имущество, вследствие чего ставит членов своей семьи в трудное материальное положение.

С 1 марта 2013 года законодатель расширяет перечень основания для ограничения дееспособности граждан. Такая «забота» законодателя, связанна, прежде всего, с ростом заболеваемости «игорной болезнью» у населения, а также необходимостью защитить имущество и права членов семьи лица, подверженного игорной болезни.

Игорная болезнь была впервые квалифицирована в 1980 году, под названием «лудоманией» американской психиатрической ассоциацией [2, с. 53]. Всемирной организации здравоохранения данная болезнь была включена в списки заболеваний под международным кодом F 63.0.

Лудомания (лат. *ludo* - «я» играю + др.- греч. *μαρία* - страсть, безумие, влечение), игромания, игровая зависимость, гэмблинг - зависимость (англ. *gambling* - игра на деньги) - патологическая склонность к азартным играм; заключается в частых повторных эпизодах участия в азартных играх, которые доминируют в жизни человека и ведут к снижению социальных, профессиональных, материальных и семейных ценностей: такой человек не уделяет должного внимания своим обязанностям в этих сферах [2, с. 55].

Однако следует отличать патологическую зависимость от азартных игр от склонности к азартным играм и заключению пари. Дело, в том, что склонность к играм рассматривается, как отдельное заболевание. Такое разделение особенно четко прослеживается при анализе сложившейся судебной практики. Так, в Постановлении Пленума ВС РФ от 4 мая 1990 г. «О практике рассмотрения судами Российской Федерации дел об ограничении дееспособности граждан, злоупотребляющими спиртными напитками или наркотическими средствами» [3, с. 13] судам разъяснено, что злоупотреблением спиртными напитками или наркотическими средствами, дающими основание для ограничения дееспособности гражданина, является такое чрезмерное или систематическое их употребление, которое находится в противоречии с интересами членов его семьи и влечет за собой непосильные расходы денежных средств на их приобретение. Таким образом, согласно ст. 30 ГК РФ возможность ограничения дееспособности гражданина не ставится в зависимость от признания его хроническим алкоголиком или наркоманом.

Значит, будет логично предположить, что в нововведениях к ст. 30 ГК РФ говорится, именно о «склонности к азартным играм», а не о патологическом расстройстве, что позволяет распространить предлагаемый фактический состав на любую степень пристрастия гражданина к азартным играм, которое входит в

противоречие с интересам членов его семьи и ставит его семью в тяжелое материальное положение.

Возникает вопрос: Какие признаки данного заболевания, которые бы позволили выявить данную болезнь, возможно еще на ранних стадиях развития? Прежде чем перечислить признаки заболевания, необходимо отметить, что такое заболевание, как игромания (гэмблинг, лудомания), крайне сложно.

Ц.П. Короленко и Т.А. Донских [3, с. 87] выделяют ряд признаков, характерных для азартных игр как одного из видов аддиктивного поведения. К ним относятся:

- постоянная вовлеченность, увеличение времени, проводимого в ситуации игры;

- изменение круга интересов, вытеснение прежних мотиваций игровой, постоянные мысли об игре, преобладание и воображение ситуаций, связанных с игровыми комбинациями;

- «потеря контроля», выражающаяся в неспособности прекратить игру как после большого выигрыша, так и после постоянных проигрышей;

- состояния психологического дискомфорта, раздражения, беспокойства, развивающиеся через сравнительно короткие промежутки времени после очередного участия в игре, с труднопреодолимым желанием снова приступить к игре. Такие состояния по ряду признаков напоминают состояния абстиненции у наркоманов: они сопровождаются головной болью, нарушением сна, беспокойством, сниженным настроением, нарушением концентрации внимания;

- характерно постепенное увеличение частоты участия в игре, стремление ко всё более высокому риску;

- периодически возникающие состояния напряжения, сопровождающиеся игровым «драйвом», всё преодолевающим стремлением найти возможность участия в азартной игре;

- быстро нарастающее снижение способности сопротивляться соблазну. Это выражается в том, что, решив раз и навсегда «завязать», при малейшей провокации (встреча со старыми знакомыми, разговор на тему игры, наличие рядом игорного заведения и т. д.) игровая зависимость возобновляется.

Вышеперечисленные данные о зависимости человека от азартных игр, несомненно, должны признаться государственными властями важным основанием для ограничения дееспособности. Так как злоупотребление наркотическими средствами можно сравнить со злоупотреблением участия в азартных играх, соответственно, над «игроманом» так же необходимо устанавливать попечительство. Ведь в таком случае гражданин не в состоянии постоянно контролировать уровень своих расходов при участии в азартных играх, следовательно, такой гражданин ставит свою семью в тяжелое материальное положение.

Именно поэтому возникла необходимость расширения перечня оснований ограничения дееспособности гражданина в статье 30 Гражданского Кодекса Российской Федерации [8, с. 254].

Попытки решения проблем «игромании» существуют и в зарубежных странах. Например, в Париже существует только два игорных зала, которым запрещено использовать различные вывески для привлечения людей. Также у

граждан Франции есть возможность обратиться в полицию, которая, в свою очередь, может запретить им играть. От этих стран не отстала и Скандинавия, где запрещено участвовать в игре в казино [5, с. 95]. Во многих религиях также запрещено участие в азартных играх.

Правовые нормы, ограничивающие дееспособность расточителей, во многих юрисдикциях одновременно включают дополнительные признаки, указывающие на направления расточительного расходования средств – роскошь, пьянство, карточные и азартные игры. Это позволяет сделать вывод о близости «по духу» соответствующих положений и предписания статьи 30 ГК РФ.

Законодательство некоторых стран одним из оснований ограничения или лишения дееспособности признает расточительность. Ограничение дееспособности расточителей проводится уже в римских законах XII таблиц [11, с. 1]. Германское гражданское уложение содержит норму, согласно которой тот, кто своей расточительностью ставит себя или свою семью в тяжелое материальное положение, может быть лишен дееспособности и ставится под опеку. По Гражданскому кодексу Франции расточитель не лишается дееспособности, но может совершать сделки и иные юридические действия лишь с разрешения назначенного трибуналом советника (ст. 513) [4, с. 61].

В дореволюционной России расточителем признавалось совершеннолетнее лицо, ограниченное в своей гражданской дееспособности и приравненное в этом отношении к несовершеннолетнему или умалишенному. Многие российские цивилисты видели в расточительности явление болезненное, нравственную слабость, которая «жертвует заботу о будущем впечатлению минуты», но для общественной власти важны только внешние выражения и последствия расточительности, чем бы она ни вызывалась.

В отличие от Западной Европы, в России постановления о расточительности или мотовстве сливались с мероприятиями против роскоши, вследствие чего в них преобладала не гражданско-правовая, а полицейская точка зрения, и изложены они были не в законах гражданских, а в Уставе о предупреждении и пресечении преступлений [3, с. 88-89]. Законодательство дореволюционной России основанием для ограничения дееспособности расточителей признавало «безмерную и разорительную роскошь, излишества, беспутство и мотовство». При этом в понятие мотовство включалось также пристрастие к карточным и прочим играм на деньги. В литературе указывалось на трудность установления самого факта расточительности. Наиболее правильным критерием предлагалось считать «бесцельность трат, безотносительно к доходности».

Гражданское законодательство советского периода практически не знало понятия «расточительность». Правда, в Гражданский кодекс РСФСР 1922 г. была включена статья 8 [6, с. 663-664]. В соответствии с ней, лица совершеннолетние могут быть подлежащими учреждениями объявлены недееспособными: 1) если они вследствие душевной болезни или слабоумия не способны рассудительно вести свои дела, 2) если они своей чрезмерной расточительностью разоряют находящееся в их распоряжении имущество. В последующих кодексах она не нашла отражения.

Действующий ГК РФ не упоминает о расточительности как основании для ограничения дееспособности (если не считать статью 30), хотя аналогичные явления в жизни встречаются и влекут неблагоприятные последствия как для самого расточителя, так и для его семьи.

Таким образом, с учетом изменений редакция статьи 30 ГК РФ с 1 марта 2013 года имеет следующий вид:

«Статья 30. Ограничение дееспособности гражданина

1. Гражданин, который вследствие пристрастия к азартным играм, злоупотребления спиртными напитками или наркотическими средствами ставит свою семью в тяжелое материальное положение, может быть ограничен судом в дееспособности в порядке, установленном гражданским процессуальным законодательством. Над ним устанавливается попечительство.

Он вправе самостоятельно совершать мелкие бытовые сделки.

Совершать другие сделки он может лишь с согласия попечителя. Однако такой гражданин самостоятельно несет имущественную ответственность по совершенным им сделкам и за причиненный им вред. Попечитель получает и расходует заработок, пенсию и иные доходы гражданина, ограниченного судом в дееспособности, в интересах подопечного в порядке, предусмотренном статьей 37 настоящего Кодекса.

2. Если основания, в силу которых гражданин был ограничен в дееспособности, отпали, суд отменяет ограничение его дееспособности. На основании решения суда отменяется установленное над гражданином попечительство».

И в заключении, хотелось бы отметить следующее, не зря лудоманию включили во всемирную классификацию болезней, это пристрастие все глубже проникает в нашу жизнь, особенно с развитием Интернета и соответственно Интернет-индустрии азартных игр. Сейчас куда не глянь - реклама он-лайн казино и букмекеров. К примеру, такие известные футбольные клубы, как Реал Мадрид и Милан рекламируют букмекера Bwin, привлекая все новую армию азартных игроков [10, с. 1]. И если в реальной жизни на попадание в игровой зал есть хоть какие-то ограничения, то в Интернете играть может фактически любой. Есть много людей, которые воспринимают игру как развлечение, есть мало людей, которые профессионально играют и зарабатывают этим на жизнь (такое возможно в покере или у букмекеров, но не в рулетку или игровые автоматы). Но есть люди, для которых игра становится страстью и смыслом жизни. А любую страсть очень сложно держать под контролем, и часто стремление к игре приводит к страшным последствиям. Именно поэтому лудоманию сравнивают с алкоголизмом и наркоманией - в погоне за эмоциями человек отказывается от работы, семьи, общения и понять, что случилось непоправимое, может только когда окажется на самом дне, да и то не всегда.

Внесение изменений позволит создать условия для снижения количества лиц, имеющих патологическое пристрастие (склонность) к азартным играм, а также защитить имущество и права членов семей граждан, склонных к расточительству по причине наличия такого пристрастия или болезни (игромании, лудомании). В случае ограничения дееспособности лица все заключаемые им

сделки будут признаваться недействительными, если они совершены без согласия попечителя.

Библиография

1. Авилина, И. Основания ограничения дееспособности / И. Авилина // Социалистическая законность. - 1987.- № 9. – С.85-90.
2. Большой энциклопедический словарь.- 2 изд., перераб. и доп.- М. : Большая Российская энциклопедия,2009. - 354 с.
3. Всемирная история государства и права. Энциклопедический словарь. М. : Инфра, 2001. -365 с.
4. Гарипов, Р.Ф. Деликтоспособность: теоретико-правовые проблемы / Р.Ф. Гарипов. Казань: Изд-во «Институт социальных и гуманитарных знаний», 2009. - 93с.
5. Заховаева, А.Г. Девальвация личности: от Homo Ludens к лудомании / А.Г. Заховаева, А.В. Урсу // Философия и общество. - 2008.- Выпуск № 4 (52). - С. 95-99.
6. Исаев, И. А. История государства и права России. Учебник для ВУЗов. / И.А. Исаев. М.: Юристь, 2003. - 876 с.
7. Короленко, Ц.П. Семь путей к катастрофе / Ц.П. Короленко, Т.А. Донских. - Новосибирск: Наука, 2000. - 231 с.
8. Постатейный комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой / под ред. П.В. Крашенинникова. – 2-е изд., испр. и доп. - М.: Статут, 2013. - 1326 с.
9. Российская Федерация. Верховный Суд. Пленум. О практике рассмотрения судами Российской Федерации дел об ограничении дееспособности граждан, злоупотребляющими спиртными напитками или наркотическими средствами: постановление от 4 мая. 1990 г. № 3 // Бюллетень ВС РФ. 1997. № 1,с 13.
10. Соколов С. Р. Лудомания, Гемблинг, Игромания – игровая зависимость и как от нее излечиться? [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.all-psy.com/stati/detail/190/1>.
11. <http://www.wikiznanie.ru>
12. Теория государства и права: курс лекций / под ред. Н.И. Матузова и А.В. Малько. - М.: Юристь, 2013. - 512 с.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ

Мужжавлева Т.В.

д.э.н., профессор,
ФГБОУ ВПО

«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»
(г. Чебоксары)

Определены факторы, препятствующие экономическому росту страны. Предложены меры, направленные на корректировку сложившегося положения в экономике и придание ее развитию большей устойчивости.

The paper identifies issues that inhibit economic growth. Proposes measures aimed at adjusting the current situation in the economy and providing greater stability.

Во второй половине XX века в России благодаря последовательной научно-промышленной политике был создан значительный по своему масштабу, эффективно работающий сточки зрения поставленных перед ним целей, отвечающий требованиям времени научно-технический, технологический, производственный и кадровый потенциал. Одновременно, как неотъемлемая его составляющая часть, создавалась эффективно действующая система образования и расширенного воспроизводства научных знаний, проведения крупномасштабных фундаментальных и прикладных исследований и разработок мирового уровня в важнейших областях науки и техники, обеспечивающих стране достаточно высокий технологический уровень развития.

Ослабление централизованного регулирования экономики в переходный период, порожденное надеждами на естественное вхождение в мировое экономическое сообщество путем рыночной самоорганизации, не имело не только теоретически верных обоснований, но и практических возможностей и их институциональных предпосылок.

При всех выдающихся достижениях отечественной науки и техники уровень конкурентоспособности российской продукции и промышленных отраслей при соприкосновении с мировым рынком оказался низким. Это относится к широкому спектру продукции – от низкотехнологичных до наукоемких ее видов. Исключение составила лишь продукция наиболее капиталоемких и наукоемких отраслей, получивших в советское время самую масштабную государственную поддержку и в которых первыми начали создаваться высокотехнологичные предприятия, – атомной, авиационной, ракетно-космической, радиоэлектронной, судостроения, а также сырьевых и перерабатывающих отраслей – топливно-энергетического комплекса, черной и цветной металлургии, химической, деревообрабатывающей промышленности.

В стратегическом плане назрела необходимость постепенной переориентации основного вектора преобразований, в результате чего ведущим ресурсом

роста и реструктуризации экономики, повышения ее конкурентоспособности, интенсивности и эффективности должен стать научно-производственный и кадровый потенциал высокотехнологического сектора, а не потенциал топливно-энергетического комплекса, вынужденно и одновременно конъюнктурно главенствующий в отечественной экономике.

Для корректировки сложившегося положения в экономике и придания ее развитию большей устойчивости необходимы действия на всех уровнях управления хозяйственной деятельностью. Прежде всего, нужно повысить эффективность макроэкономического регулирования, реализовать для этого комплекс мер, направленных сначала на обеспечение стабилизации, а затем и надежного экономического роста за счет интенсивных факторов. Основными из этих первоочередных мер стабилизационной экономической политики, на наш взгляд, являются:

- создание системы определения и обоснования общественных потребностей в увязке с их наиболее рациональным ресурсным обеспечением на основе механизма взаимодействия государственного и рыночного регулирования экономики;

- межотраслевое динамическое сбалансирование развития экономики с помощью системы «затраты – выпуск», которое должно стать перманентно решаемой практической задачей стратегического планирования и управления, руководством к выбору отраслевых приоритетов по критерию эффективности всей экономики. Отказ на протяжении длительного периода времени от системного прогнозирования экономики привел к локализации критериев по ее отдельным секторам и гипертрофированному разрастанию роли экспортоориентированных ресурсопроизводящих отраслей в ущерб завершающим обрабатывающим стадиям производства, как и будущему страны в целом, поскольку «сырьевой» сценарий развития бесперспективен ввиду непреодолимого свойства сырьевых ресурсов истощаться;

- инвестиционная поддержка производств (вложение средств в материальные активы должна стать основной функцией финансового рынка – его банковской системы и рынка ценных бумаг). Иначе нелегализуемый вывоз капитала будет продолжаться в весьма ощутимых объемах, сдерживая экономический рост, а ресурсный потенциал естественных монополий расходоваться главным образом на цели обогащения весьма тонкого слоя общества, на цели саморазвития и расчетов по внешнему долгу;

- создание и постоянное функционирование системы мониторинга текущего состояния и поддержки развития научно-технологической сферы, уточнения ее приоритетов в соответствии с мировыми достижениями научно-технического прогресса, оценки ее потенциальных возможностей для решения неотложных и перспективных задач развития экономики страны;

- возврат к практике принятия долгосрочных и среднесрочных социально-экономических и целевых научно-технических программ: крупномасштабных общегосударственных и региональных, а также корпоративных, отраслевых и межотраслевых, их претворение в жизнь в соответствии с поставленными в них задачами и ориентирами. Эти программы должны быть не декларациями о наме-

рениях их инициаторов, а руководящими и контролируемые документами, сбалансированными по целям, подлежащим выполнению мероприятиям и работам, ответственным исполнителям, ресурсам и времени.

Пока же результатом индифферентности со стороны государственного управления к этим насущным задачам стало то, что положительные тенденции к стабилизации и экономическому росту не являются устойчивыми в большинстве секторов российской экономики, в том числе – в обрабатывающей промышленности. Причины этого обусловлены действием ряда общесистемных и внутриотраслевых факторов.

К основным общесистемным факторам, препятствующим экономическому росту, следует отнести, во-первых, малую привлекательность российской промышленности для инвестирования. Такой ее делает неблагоприятная экономическая среда для отечественного и иностранного инвестора, что проявляется в избыточности и неэффективности государственного регулирования, неразвитости рыночной инфраструктуры, в отсутствии действенной системы правоприменения, в уровне налоговой нагрузки, сопоставимом со странами с гораздо более привлекательным деловым климатом. Однако, как ни парадоксально, но в настоящий кризисный момент для иностранного капитала складывается благоприятная конъюнктура: он может прибыть в страну «за долги», которые умудрился сделать отечественный крупный бизнес, позаимствовавший за рубежом более 500 млрд USD при том, что само государство снизило свою задолженность до 40 млрд USD. Мы вплотную приблизились к «красной линии» – 30 % ВВП. Ее провел Евросоюз, обозначив порог экономической безопасности страны. Как считают некоторые экономисты, не будет ничего плохого, если под обеспечение невозвращенного кредита западные банки возьмут у российских бизнесменов часть их собственности. С этим можно согласиться, так как наш бизнес останется внутри страны, а «западники» привнесут в него эффективное управление, дополнительное финансирование, с одной стороны, и с другой – Россию перестанут обвинять в том, что она выгоняет из страны западных совладельцев крупных проектов.

Второй фактор – углубляющаяся сырьевая ориентация российской экономики, чему до недавнего времени способствовала благоприятная конъюнктура мировых рынков в отношении базовых товаров российского экспорта (нефти, газа) и недостаточность изъятия сверхдоходов сырьевых секторов, стимулирующих масштабный приток денег в эти сектора, которые получают значительные преимущества в конкуренции за привлечение ресурсов (капитала и труда). Тем не менее, на поверку оказалось, что использовались эти сверхдоходы весьма нерационально, иначе как объяснить тот факт, что именно крупные отечественные компании первыми выстроились в очередь за государственной поддержкой во время кризиса 2008-2010 гг. ОАО «Газпром» просил 4 млрд USD, ОАО «ЛУКОЙЛ» – 5 млрд USD, а ПАО «ЕЭС России» и вовсе не мелочился – им требовалось 50 млрд USD.

Третий фактор связан со структурными диспропорциями между различными секторами экономики, прежде всего между промышленным и кредитно-финансовым сектором: последний пока не способен в необходимой мере удов-

летворить запросы производства не только в перевооружении основных фондов, но и в финансировании текущих оборотных активов.

Инвестиционная привлекательность экономики, отдельных ее секторов прямо зависит от рентабельности инвестированных средств. Российские несырьевые сектора сейчас проигрывают как внешнюю конкуренцию за инвестиции (в борьбе с другими странами, сумевшими создать более благоприятные условия для инвесторов), так и внутреннюю, под которой имеется в виду межотраслевая конкуренция за привлечение инвестиционных средств, ее сейчас выигрывает сырьевой сектор, имеющий значительно более высокую норму отдачи на вложенный капитал и формирующий 49,9 % доходов государственного бюджета страны; а также внутриотраслевая конкуренция, которую выигрывают не наиболее эффективные предприятия, а предприятия, добившиеся для себя преференций и льгот.

В рамках приведенных факторов можно обозначить круг требующих решения проблем, являющихся ограничителями экономического роста:

1) недопустимо высокое и обременительное вмешательство государства в экономическую деятельность. Это касается широких полномочий государственных органов в перераспределении экономических ресурсов, высоких административных барьеров для ведения предпринимательской деятельности, чрезмерной налоговой нагрузки. Громоздкая структура органов исполнительной власти не позволяет государству адаптироваться к меняющейся экономической ситуации, адекватно перестраивать проводимую политику, что в настоящий момент является одним из основных препятствий на пути осуществления необходимых преобразований. В результате низкое качество услуг, предоставляемых государством обществу, стимулирует отток капитала и уклонение от уплаты налогов;

2) экономика России остается относительно закрытой с точки зрения ведения эффективной внешнеэкономической деятельности в силу избыточного таможенного и валютного регулирования и контроля, а также недостаточной гармонизации российских стандартов с международными аналогами;

3) несовершенство механизмов ценообразования на энергетические ресурсы, другую продукцию и услуги естественных монополий и соответствующая неэффективность их использования воспроизводят низкую конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках российских товаров с высокой степенью обработки. Текущий уровень конкурентоспособности сохраняется в основном за счет поддержания в отраслях относительно низкого, по сравнению со странами-конкурентами, уровня оплаты труда и нарастающей девальвации рубля.

Инвестиционную привлекательность российской обрабатывающей промышленности ограничивает и действие некоторых внутриотраслевых факторов, имеющих фундаментальный характер и затрудняющих рост ее эффективности. К ним, на наш взгляд, следует отнести:

- архаичность технологической и организационной структуры;

- сверхнормативный физический, а также моральный износ активной части основных фондов (срок эксплуатации оборудования на большинстве предприятий свыше 30 лет);
- слабую мобильность рынка труда, старение и снижение квалификации кадрового состава;
- почти полное отсутствие возможностей, стимулов и каналов межотраслевого перетока капитала;
- опасную зависимость инвестиционных ресурсов от конъюнктуры на мировом сырьевом рынке;
- анклавный характер ряда производств, препятствующий интеграции в глобальное мировое пространство.

Таким образом, одним из наиболее актуальных требований к макроэкономическому регулированию на современном этапе является определение и принятие необходимых мер по сохранению созданного потенциала и репрофилированию его избыточной части. А это связано с поиском дополнительных источников финансового обеспечения реконструкционных мероприятий, а также с овладением способами оптимального построения бизнеса, повышения его конкурентоспособности, завоевания позиций на различных сегментах внутреннего и внешнего рынков продукции высокотехнологичных отраслей экономики.

В условиях глобализующегося мира Россия не могла не ощутить влияния глобальных мировых экономических проблем, не оказаться вовлеченной в круговорот мирового финансового кризиса. Это необходимо констатировать как свершившееся событие, на которое, как и должно было случиться, правительства всех государств отреагировало принятием антикризисных программ. Не стала исключением и Россия. Рассмотрим некоторые заявленные положения, определим перспективу их реализации, в том числе на региональном уровне.

Руководство страны признало, что у воздействия глобального экономического кризиса на Россию есть свои особенности, связанные с накопленными деформациями структуры экономики, недостаточной развитостью рыночных институтов, включая финансовую систему.

Однако не только в зарубежные активы вкладывались средства. Другой путь – расширение и укрупнение бизнеса через объединение под одним началом большого количества отечественных предприятий, примером может служить ООО «Концерн «Тракторные заводы», в структуру которого входят два ведущих гиганта промышленной индустрии нашей республики – ОАО «Промтрактор» и ОАО «Чебоксарский агрегатный завод», ставшие заложниками разветвленной и неповоротливой гигантской организации, осуществляющей перманентный перевод ресурсов из рентабельных производств в убыточные структуры. В итоге заработанные в регионе средства уходят в другие субъекты РФ.

Вторая проблема – недостаточная конкурентоспособность несырьевых секторов экономики. Когда начались проблемы в сырьевых отраслях, в обрабатывающей промышленности не нашлось структур, способных компенсировать потери на сырьевом рынке. В настоящее время уже признано, в том числе и Правительством России, что в период благоприятной сырьевой конъюнктуры не был заложен фундамент для модернизации производства. Как показывает

анализ антикризисных мер, предлагаемых правительством, мы по-прежнему ориентированы на экспортную модель экономики, которая уже несколько раз приводила к катастрофическим результатам.

Думается, упор в расходовании средств, получаемых от сырьевой продажи, следует сделать не на покупку потребительских товаров, которые мы можем производить и сами, а на приобретение необходимого оборудования для развития тех направлений науки и техники, в которых наша страна всегда была в авангарде и может добиться прорыва: авиастроение, энергетика, космические исследования, биотехнологии, экологические разработки. Для лесной промышленности следовало бы закупить несколько сотен перерабатывающих заводов, построить целлюлозно-бумажные комбинаты, на что потребуется около 10 млрд руб., однако окупаемость таких предприятий настолько велика, что они станут приносить прибыль и страна избавится от унижительной необходимости сплавлять свой лес за ничтожную плату в другие страны. Что касается Чувашии, то в настоящее время нерациональное распоряжение местными лесными ресурсами, в части торговли полуфабрикатами на экспорт по заниженным ценам, так как это еще не готовый высокотехнологичный продукт, приводит к ухудшению экологической ситуации в республике и недополучению средств в региональный бюджет. Для этого требуются инвестиции, которые готовы принять и трансформировать в конкурентоспособную продукцию предприятия, однако недопоступающие отечественным производителям вследствие фактического кредитного паралича банковской системы.

Здесь мы подходим к третьей проблеме, озвученной правительством страны, – недостаточная развитость финансового сектора. Необходимо констатировать, что выделенные для реального сектора экономики средства до конкретного бизнеса и производства не дошли, а если где и были предложены предприятиям, то под процентные ставки, в несколько раз превышающие ставку рефинансирования Центрального Банка. На наш взгляд, финансовая помощь должна быть адресной и иметь обратную связь. Ведь определило Правительство РФ несколько сотен системообразующих предприятий, выделило им средства, а далее необходимо проконтролировать, дошли ли до них деньги, как использовались, какова эффективность государственного донорства. В Чувашии открыли филиалы крупнейшие российские банки – «Промсвязьбанк», «Энергобанк», «Газпромбанк» и другие. Перспективы их функционирования в нашей республике хотелось бы видеть в кредитовании промышленного сектора под конкретные производственные программы, финансировании инновационных проектов.

Одним из направлений в аспекте антикризисных мероприятий видится увеличение внутреннего спроса, и Правительство основную свою задачу видит в поддержке системообразующих предприятий, но такое «ручное управление» не может быть всеобъемлющим, а, следовательно, эффективным, если оказывается поддержка предприятию, которое находится в середине производственной цепочки. Этому хозяйствующему субъекту предоставили финансовые ресурсы, оно приобрело на них необходимые средства производства, произвело продукцию, а дальше выясняется, что спроса на нее нет, таким образом, ее должен вы-

купить тот, кто дал деньги, либо признать, что зря дал эти деньги. Выход состоит в том, чтобы спрос работал по всей производственной цепочке, и организатором этого процесса должно стать государство, иницилируя спрос на строительство дорог, производство продуктов питания и товаров народного потребления, на научные разработки, в частности с использованием нанотехнологий.

Обобщая, можно согласиться с мнениями экспертов, что государству нужно бороться с кризисом на всех направлениях, а именно: вкладываться в быстрокупающиеся отрасли с массовой занятостью, например, в пищевую промышленность или транспорт (в Чувашии есть для этого экономические предпосылки); следует обеспечить производителей госзаказами, гарантиями по кредитам, а малому бизнесу в кратчайшие сроки создать льготные условия для работы.

Отсутствие очевидной корреляции между показателями экономической активности и инструментами денежно-кредитной политики свидетельствует о слабости трансмиссионных каналов, и банковской системы страны как основного проводника в частности.

Следует отметить, что наиболее значимые с точки зрения регионального развития факторы определяются условиями и порядком проведения денежно-кредитного регулирования, использованием в качестве инструментария не только методов косвенного регулирования, но и прямых административных методов воздействия. Слабая экономика, со своей стороны, воздействует на характер денежно-кредитного регулирования и определяет наиболее приемлемый инструментарий с тем, чтобы достичь целей, намеченных общей стратегией.

В качестве основных аспектов, определяющих характер денежно-кредитного регулирования и его силу, можно выделить следующие: контроль за уровнем процентных ставок, определение лимитов на объемы банковского кредитования, государственное субсидирование определенных приоритетных кредитных проектов, ограничения финансовых рынков и появление неофициальных рынков кредита вследствие ограничения конкуренции в банковском секторе, краткосрочный характер сделок на финансовых рынках и кредитных договоров, реакция на межрегиональный перелив капитала, слабое начальное финансовое состояние экономических агентов и их сниженная реакция на принимаемые меры денежно-кредитного регулирования, неоднородность балансовых показателей различных предприятий, затрудняющая процесс регулирования, базирующаяся на усредненных показателях, уязвимость региональных банков.

При значительном реагировании ссудных и депозитных ставок на изменение ставок денежного рынка происходит ускорение эффективной трансмиссии показателей денежно-кредитной политики в реальную экономику. Ключевым фактором этих взаимоотношений является степень развития конкуренции в банковском секторе, чего так не хватает российской банковской системе в целом, и в частности в регионе эта проблема стоит особенно остро. Если в Центральном Федеральном округе благодаря деятельности банков г. Москва можно говорить о конкуренции, то зачастую в регионах один-два банка являются единственным возможным вариантом для сотрудничества.

Спецификой регионального банковского рынка является локальная монополизация, во многих населенных пунктах функционирующим банком является только отделение Сбербанка. Количество кредитных организаций в различных субъектах не коррелирует с количеством населения и объемом валового регионального продукта, и важной задачей Центробанка является обеспечение конкуренции в банковском секторе. В данном случае мы сталкиваемся с примером необходимости дифференциации монетарного регулирования, иначе, например, при едином для всех регионов уровне нормативов достаточности собственных средств можно нивелировать банковскую конкуренцию в регионах с низкой потребностью в банковских услугах.

Еще одним «техническим» неравенством является то, что московские банки расположены территориально в одном городе с Центробанком и обладают преимуществом. Более того, многие банки, обладающие федеральной сетью, осуществляют переводы денежных средств из региональных филиалов в московские, где потребность в них выше, и возможно осуществление вложений финансовых средств, полученных от депозитов региональных банков, в иностранные активы или государственные ценные бумаги. Данные факты негативно влияют на развитие региональных экономик, так как образуется замкнутый круг «нехватка инвестиций – низкая капитализация экономического сектора – нехватка инвестиций». Однако существует также фактор кредитования московскими банками предприятий нефинансового сектора в регионах, что может скомпенсировать отрицательное сальдо по привлеченным депозитам и выданным кредитам.

Таким образом, на сегодняшний день высокие процентные ставки, к сожалению, оставляют за рамками кредитных отношений многие области народного хозяйства, необходимые для развития регионов. Недостаточно развит рынок государственных ценных бумаг, играющий за рубежом самую важную роль при регулировании монетарной устойчивости экономики. Сырьевая составляющая является приоритетной величиной при разработке экономической стратегии государства, в том числе и направлений денежно-кредитной политики. Несмотря на снижение в 2013 году, уровень инфляции все еще достаточно высокий по сравнению с развитыми странами. Узкая краткосрочная ресурсная база коммерческих банков почти не связана с системой рефинансирования. Сбережения населения практически не используются в качестве длинных кредитных ресурсов. Все это свидетельствует о том, что инструменты денежно-кредитной политики недостаточно связаны с экономическими процессами, что снижает стимулирующий потенциал банковской сферы.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Мухаметов А.А.

студент,

Булатова А.И.

к.с.н. доцент,

Институт экономики, финансов и бизнеса ФГБОУ ВПО

«Башкирский государственный университет» (г. Уфа)

ainur07_91@mail.ru

В условиях современной реальности каждый предприниматель поставлен перед необходимостью решения жизненно важной для него проблемы – конкурентоспособности фирмы и выпускаемой продукции. Поэтому актуальной проблемой является управление конкурентоспособностью предприятия.

In today's reality, every entrepreneur faced with the need to solve a vital problem for him - the competitiveness of the company and product information. Therefore, the actual problem is the management of enterprise competitiveness.

В условиях современной реальности каждый предприниматель поставлен перед необходимостью решения жизненно важной для него проблемы – конкурентоспособности фирмы и выпускаемой продукции. Поэтому актуальной проблемой является управление конкурентоспособностью предприятия.

Открытие национальных рынков, снижение торговых барьеров и в целом процессы глобализации и интернационализации привели к такому обострению конкуренции, что практически не одна компания мира не может быть уверена в завтрашнем дне. Если конкурентоспособный товар – это область исследования маркетинга, выявляющий потребительские качества и присутствие товара на рынке, то конкурентоспособная компания – это уже одна из задач стратегического менеджмента, где во главе стоят прибыль и рентабельность бизнеса. Положительная динамика этих показателей в долгосрочной перспективе говорит о том, что продукт фирмы конкурентоспособен и пользуется спросом.

Однако, компании четко понимая свои основные цели и критерии конкурентоспособности, не исследуют какие факторы дают существенный эффект и где вообще искать источники роста. Кроме того менеджеры используют реактивный менеджмент, т.е. реагируют на наступившие события, вместо того чтобы предвидеть и предотвратить их.

Обеспечение конкурентоспособности бизнеса в условиях глобализации, инноваций, знаний и технологий, становится все более сложной задачей для компаний, и требуются совершенно новые подходы к организации производства и управления, чем те, на которые руководители ориентировались в прошлом.

В глобальном рейтинге конкурентоспособности 2013-2014 Российская Федерация заняла 64 место[1]. Место в этом рейтинге говорит о том, что в нашей стране неудовлетворительные условия для ведения бизнеса, плохой инве-

стиционный климат, благодаря чему происходит отток инвестиций в другие страны. Опыт работы многих современных организаций подтверждает, что в современной конкурентной борьбе выигрывает тот, кто постоянно анализирует и борется за свои конкурентные позиции, обеспечивает системный подход в рамках маркетинговой концепции к разработке организационно-экономических мероприятий, направленных на достижение высокой конкурентоспособности предприятия и выпускаемой продукции.

Управление конкурентоспособностью рассматривается как процесс целенаправленного и постоянного влияния на все уровни управления и процессы, проходящие в организации, чтобы в конечном итоге организация выпускала конкурентоспособный продукт и занимала определенную долю на рынке.

Целью управления конкурентоспособностью можно считать выпуск продукции, отвечающий всем параметрам качества, при минимизации затрат.

Изменения могут происходить во внешней и внутренней среде компании и являться как источниками, так и угрозами для конкурентоспособности. Решающую роль на современном этапе играют факторы внутренней среды компании и главный ее элемент – знания. Создаваемые или приобретаемые фирмой знания позволяют прогнозировать изменения, создавать инновации и принимать правильные стратегические решения, которые в свою очередь дают то самое конкурентное преимущество.

В связи с этой ситуацией нужно еще больше знаний и умений вести бизнес, чтобы в перспективе быть конкурентоспособным и выпускать конкурентоспособный продукт.

Библиография

1. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013–2014. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. - URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219>

КОМПЕТЕНТНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Никитин В.В.

к.э.н., доцент,

Алатырский филиал ФГБОУ ВПО

«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова» (г. Алатырь)

vladnikitin66@mail.ru

Рассмотрен вопрос о компетентности и уровни квалификации специалистов, которые являются одним из наиболее важных факторов, влияющих на качество выпускаемой продукции и оказываемых услуг. Любая система менеджмента качества с самой оптимальной структурой, подробно и тщательно описанная в документах, не станет эффективной, если она не будет обеспечена высококвалифицированным персоналом.

Addressed the issue of competence and levels of expertise, who are one of the most important factors affecting the quality of its products and services. Any quality management system with the optimum structure, detail and thoroughly described in the documents would not be effective if it is no provided by the highly skilled personnel.

Большинство факторов, определяющих успех в конкурентной борьбе, может быть реализовано или оценено в финансах, материале, продукции, машинах и механизмах, технологиях, патентах. Общую оценку этих факторов предприятие получает через сертификацию системы менеджмента качества (СМК). В процессе сертификации СМК выявляются узкие места предприятия, мешающие в полном объеме удовлетворять потребности потребителя.

Опыт работы ряд предприятий, проходивших сертификацию СМК, показывает, что успех предприятия зависит, в первую очередь, от того, насколько его руководство представляет себе цели и задачи СМК, а также с какой целью предприятие проводит сертификацию. Не секрет, что довольно часто сертификацию СМК рассматривают как некую модную тенденцию и не более того. Подобный подход очень быстро улавливает и персонал предприятия. Возникает своеобразный замкнутый круг. Такое отношение к СМК рано или поздно, но непременно приведет к серьезным срывам в обеспечении качества товаров или услуг, а следовательно, к потерям рынков и прибыли предприятия.

Достижение максимального эффекта от сертификации СМК возможно только в том случае, если высшее руководство осознает, что СМК зависит от человеческого фактора и реализуется коллективом одним из основных капиталов любого предприятия. Устойчивость экономического развития предприятия невозможна без наличия компетентного персонала. Эксперты стремятся узнать, как на предприятии осуществляется его обучение и переподготовка, в том числе и через сертификацию персонала как составную часть сертификации СМК.

Исходя из того, что наличие высококвалифицированного персонала имеет большое значение для успешного решения задач модернизации экономики Российской Федерации, усиливается мотивация российских предпринимателей к проведению сертификации персонала их предприятий.

Международные требования к организациям, применяющим системы сертификации персонала, сформулированы в стандарте ISO 17024:2003.

В связи с этим в нашей стране поэтапно проводятся мероприятия по введению международного стандарта ISO 17024:2003 «Оценка соответствия. Общие требования к органам по сертификации персонала».

Сертификация - форма осуществляемого органом по сертификации подтверждения соответствия объектов требованиям технических регламентов, положениям стандартов, сводов правил или условиям договоров [2].

Национальный стандарт ГОСТ Р ИСО 9001 - 2008 в разделе 6.2. «Человеческие ресурсы» следующим образом формулирует общее положение: «Персонал, выполняющий работу, влияющую на соответствие продукции требованиям, должен быть компетентен на основе полученного образования, подготовки, навыков и опыта» [1].

Поэтому для подтверждения соответствия персонала требованиям к квалификации и компетентности, необходимо привлекать независимые аккредитованные организации входящие в одну из Систем добровольной сертификации которые являются наиболее объективными и признаваемыми на рынке труда.

Главной целью сертификации персонала является обеспечение гарантии соответствия требованиям схемы сертификации. Целями сертификации персонала являются обеспечение общепринятого процесса оценки, последующего периодического контроля компетентности сертифицированных руководителей и специалистов.

Система сертификации персонала - комплекс процедур и ресурсов для проведения процесса сертификации по одной схеме сертификации, ведущий к выдаче сертификата компетентности, включая поддержание системы.

Процесс сертификации персонала охватывает всю деятельность, в результате которой орган по сертификации устанавливает, что человек соответствует заданным требованиям к компетентности, включая рассмотрение заявки, оценку, доказательство соответствия по каждому из заданных требований, решение по сертификации, инспекционный контроль и повторную сертификацию, использование сертификатов.

Сертификация персонала - оценка компетентности, знаний, умений, профессиональных навыков человека независимой экспертной организацией. Необходимость и целесообразность сертификации определяются естественным процессом развития и демократизации рынка труда в нашей стране. При этом, сертификация персонала должна иметь вполне самостоятельные, серьезные, положительные социальные и экономические последствия. В связи с этим для развития сертификации СМК предприятия необходим следующий путь - сертификация рабочего персонала, служащих и руководителей на данном предприятии.

Специалист, прошедший сертификацию, будет иметь более ясную и обоснованную оценку уровня своей квалификации и, следовательно, может объективнее оценить свои возможности на рынке труда. Кроме того, наличие сертифицированного персонала, с одной стороны, существенно облегчает прохождение предприятием сертификации СМК, с другой - повышает культуру межличностного общения сотрудников, что снижает риск возникновения конфликтных ситуаций, тем более таких, которые могут привести к значительным материальным издержкам для работодателя.

Сертификация персонала непосредственно сотрудникам предприятия дает:

- документально оформленное свидетельство профессионализма (сертификат);
- подтверждение независимой организацией уровня квалификации и профессионального мастерства на текущий момент времени;
- повышение шансов трудоустройства с учетом качества подготовки;
- приоритет продвижения по служебной лестнице;
- дополнительное основание для повышения заработной платы;
- обеспечение психологической комфортности и уверенности в собственных возможностях;
- доверие и уважение к обладателю сертификата.

Сертификация персонала работодателям гарантирует:

- подбор компетентного персонала на рынке труда;
- мотивация персонала организации;
- уверенность в качестве труда персонала;
- создание комфортной психологической атмосферы в коллективе.

Чтобы сертификация персонала принесла значительный экономический и социальный успех не только на отдельно взятом предприятии, необходимо:

- на правительственном (местном, региональном) уровне принять решение о допуске фирм к участию в тендере на выполнение «госзаказа» только при наличии у нее сертифицированного персонала (не ниже 25 % для основных специалистов);

- установить, что специалисты, успешно прошедшие сертификацию, не могут получать заработную плату ниже определенного уровня (на 25 % выше, чем специалист, не прошедший сертификацию).

При выполнении этих условий государство получит объективную оценку уровня специалистов и фирм, участвующих в общественном производстве и выполняющих госзаказ.

Государственные органы могут использовать сертификацию персонала в качестве критерия оценки фирмы как при проведении тендера, так и при объявлении его результатов.

Совершенно ясно, что крупная фирма может уделить больше внимание подготовке и переподготовке специалистов, их сертификации и в конечном счете - сертификации СМК в соответствии со стандартами ИСО серии 9001.

Таким образом, на наш взгляд, при рассмотрении проблем сертификации СМК, следует, кроме традиционных, учесть наличие факторов:

- стратегии развития предприятия;
- адекватной структуре фирмы структуры, учитывающей вопросы подбора, найма, подготовки и переподготовки персонала;
- стратегии и тактики конкурентной борьбы;
- высококвалифицированного персонала, отвечающего требованиям стандарта.

Именно понимание важности работы с персоналом привело европейские страны к необходимости сертификации персонала и осознание руководством фирм последовательность действий для принятия правильного решения о капитальных вложениях в обучение персонала.

Настоящим профессионалом на предприятиях народного хозяйства можно считать только того, чей уровень профессиональной компетентности всегда совершенствуется. Поэтому получение сертификата компетентности следует рассматривать не как итог, а как важный этап в дальнейшем развитии специалиста. Профессионально развиваясь, такой специалист имеет возможность создавать инновации в своей профессии (новые методы, приемы, технологии и т. п.), нести полноценную ответственность за принятые решения, что так необходимо для предприятий (организаций) в условиях рыночных отношений.

Дальнейшее развитие сертификации персонала будет активно способствовать формированию качественных человеческих ресурсов Российской Федерации, удовлетворяющих потребностям российского, а также международного рынков труда и соответствующих требованиям международных, национальных стандартов.

Библиография

1. Системы менеджмента качества. Требования: ГОСТ Р ИСО 9001. - М.: Издательство стандартов, 2008
2. О техническом регулировании: Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Система Гарант

ИННОВАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ

Никонорова А.В.

к.э.н., доцент,

ЧОУ ВО «Московский университет имени С.Ю. Витте» (г. Москва)

nikonороva-av@mail.ru

В статье рассматривается влияние инноваций на менеджмент, возможности и перспективы использования новых организационных структур управления. Современные условия позволяют выявить новые пути внедрения наиболее приемлемых методов менеджмента. Создание организационных структур, соответствующих инновационной политике организаций позволяет использовать имеющиеся в ее распоряжении ресурсы более рационально и эффективно.

The article studies innovations influence on management, opportunities and prospects of new management structures implementation. Modern conditions aid to open new, the most appropriate ways of management. Creation of organizations structure in correspondence with innovative policy assists companies to use is resources more rationally and efficiently.

Непрерывное внедрение инноваций является в современный период времени залогом устойчивого развития организаций. Развитие информационных технологий накладывает отпечаток как на повседневное исполнение сотрудниками своих должностных обязанностей, так и на производственные процессы [1]. Совершенствование технологий, появление новых видов деятельности и активное развитие коммуникационных систем существенным образом отразилось на организационных структурах управления, привело к изменению философии бизнеса, переосмыслению возможностей уже существующих подходов к управлению.

Относительно рассмотрения взаимоотношений фирмы с внешней средой традиционно выделяют два типа организационной структуры фирм: механистический и органический.

В соответствии с «механистическим» подходом организацию проектируют по подобию машинного механизма. Для данного подхода характерно использование формальных правил и процедур, централизованное принятие решений, узко определенное жесткой иерархией в применении власти, а также ответственностью за выполнение своих действий. Обладание такими характеристиками позволяет организациям эффективно действовать в условиях, когда необходимо выполнять большой объем однообразной работы. Данный подход способствует обеспечению скорости, точности, порядка, определенности, непрерывности и предсказуемости.

Другим подходом к проектированию организаций с точки зрения рассмотрения взаимоотношения фирмы и внешней среды является органический подход. Содержание термина «органический» соответствует сущности заложенной в нем идеи, данный подход рассматривает происходящие в организации процессы по аналогии с процессами, имеющими место у живых существ. Для этого подхода к проектированию организаций характерны слабые или умеренные формальные правила и про-

цедуры, децентрализация, участие работников в принятии решений, широкий круг ответственности в работе. Для организаций, спроектированных в соответствии с данным подходом также характерна гибкость структуры власти и небольшое количество уровней иерархии. Этот подход особенно эффективен в условиях, когда используется нерутинная технология (высокая неопределенность того, где, когда и как выполнять работу) и имеется сложное и динамичное внешнее окружение. Примером могут служить предприятия по производству электронной техники, в которых технологии производства меняются в течение очень коротких периодов времени.

В условиях непрерывной инновационной деятельности органический подход позволяет лучше, чем при механическом подходе, взаимодействовать с организационным окружением, быстрее адаптироваться к происходящим изменениям. Данный факт не означает, что применение, традиционного до настоящего времени для большинства организаций механистического подхода полностью изжило себя. Целесообразность сохранения или изменения подхода к проектированию организации зависит от характера внедряемых инноваций. В случае, если они в основном касаются производственного процесса и не затрагивают коммуникационной политики организации, не влияют на применяемые способы общения с основной частью потребителей применение механистического подхода может быть оправданным даже в условиях активного внедрения инноваций. Тем не менее, органический подход отличается большей гибкостью по сравнению с механистическим подходом, жестко регламентирующим все аспекты деятельности организации. В случае если внедрение инноваций проникает более глубоко в процесс управления предприятием, процессы взаимодействия компании с внешней средой, органический подход может показывать значительно лучший результат. Органический подход представляется более адаптированным к условиям, в которых оказываются организации, определившие разработку и внедрение разнообразных инноваций в качестве своего конкурентного преимущества.

По взаимодействию подразделений в теории менеджмента различают три наиболее известных типа организаций: традиционная, дивизиональная и матричная.

Традиционная организация соединила в себе преимущества линейной и функциональной организационных структур. Линейная структура управления представляет собой простейшую структуру и предполагает, что руководители низших подразделений имеют одного непосредственного начальника, их связь с вышестоящей системой осуществляется только через него. Вертикальная иерархия выступает в качестве доминирующего принципа построения подобных структур. Подобное подчинение обеспечивает четкость выполнения работ. Основным принципом формирования функциональной структуры является принцип полномочного распорядительства. В соответствии с ним каждый из руководителей вправе давать распоряжения, по входящим в его компетенцию вопросам. Линейно-функциональная структура на протяжении длительного периода времени считалась наиболее универсальным вариантом формирования организации. В этом случае линейные руководители сохранили за собой право отдавать распоряжения и принимать решения при участии и помощи функциональных служб [4].

Дивизиональная организация предполагает сочетание централизованного планирования сверху и децентрализованной деятельности производственных подразделений, что приводит к образованию дивизиональных организаций.

При дивизиональной схеме организации за основу берется какой-то конечный результат: продукт, потребитель или рынок. Поэтому данная схема в основном используется в условиях многопродуктового производства, а также в построении государственного аппарата и общественных функций.

Матричная структура управления создается путем совмещения двух видов структур: линейной и программно-целевой. Вся совокупность работ по реализации заданной конечной цели рассматривается не с позиций существующей иерархии подчинения, а с позиций достижения цели, предусмотренной программой. Для матричных структур характерно наличие двойного подчинения, которое создает значительные трудности в процессе выполнения исполнителями своей работы. Руководитель организации в данном случае выполняет чисто административные функции, обеспечивает выполнение работ необходимыми материальными, трудовыми, финансовыми ресурсами, следит за соблюдением трудовой дисциплины, наказывает, поощряет, организует повышение квалификации и так далее. Руководитель временной проектной группы отвечает за содержательную сторону работ и ожидаемый результат.

Матричная схема неосуществима при механистическом подходе. Она, несмотря на сохраняющиеся трудности, связанные с двойным подчинением, открывает новые возможности для более полного проявления в современных условиях работниками своих возможностей. Изучение матричной схемы представляет значительный интерес с точки зрения поиска наиболее оптимальной организации инновационной деятельности. Матричные схемы могут быть созданы в рамках органического подхода, обеспечивающего больше возможностей в процессе проектирования горизонтальных, неформальных, и косвенных связей.

В течение последних десятилетий в обществе произошли значительные изменения, связанные с переходом экономики к информационному типу, развитием и внедрением инновационных технологий в различные сферы человеческой деятельности, и не в последнюю очередь в экономику различных отраслей [5, 6]. Все эти факторы, включая стремительное развитие коммуникационных технологий, привело к облегчению процесса внедрения инноваций и отразилось на менеджменте и эффективности деятельности предприятий в целом [7].

Можно выделить следующие факторы, свидетельствующие об "информационности" общества:

- свободный доступ к информации открыт для любой группы лиц или отдельных индивидов в любом месте и в любое время;
- заинтересованные в информации люди обучены или способны быстро обучиться использованию необходимых им современных информационных технологий;
- каждый индивид (группа) и общество в целом имеют необходимые технические средства, инфраструктуру и социальную базу для производства и воспроизводства требуемой информации.

Прогресс информатики разрушил замкнутость организаций и сделал неэффективными те из них, которые использовали этот принцип. Одно из важнейших последствий этого – сближение потребителя и производителя, что заставило последнего еще более оперативно реагировать на изменения в требованиях потребителя, еще более качественно удовлетворять его спрос.

В связи с необходимостью адаптироваться к сложным условиям усиливающейся конкуренции, в последнее время в экономической литературе рассматриваются новые типы организаций: эдхократические, многомерные, партисипативные, ориентированные на рынок организации и организации предпринимательского типа.

Рассмотрим подробнее такой тип организации, как эдхократия. Она воплощает в себе одновременно и управленческий стиль, и организационный дизайн. Она применима к нестандартным и сложным работам, к трудноопределяемым и быстроменяющимся структурам, к власти, основанной на компетентности, а не на позиции в иерархии. Компетентность здесь ценится наивысшим образом. Контроль в управлении поддерживается установлением целей, обычно напряженных. Средства достижения целей выбираются самими исполнителями. Каждый отвечает сам за свои действия. Формальности нетипичны для таких организаций и сводятся в них до минимума. Например, бывает сложно даже отличить менеджера от рабочего. Эдхократическая организация состоит из слабосвязных между собой групп высококлассных специалистов и незначительного количества обслуживающего персонала. Она свойственна научным учреждениям, внедренческим фирмам, больницам, учебным заведениям. Ее участники в основном выполняют функции экспертов или консультантов. Структура организации имеет органическую основу (нередко схема структуры вообще отсутствует), преобладают горизонтальные и неформальные связи, финансовый контроль осуществляется сверху.

В эдхократических организациях право принятия решений и власть основаны на экспертных знаниях, система вознаграждений строится на вкладе работника, его компетенции, степени участия в общей работе; вознаграждение носит групповой характер.

Также в рамках исследуемой темы представляет интерес многомерная организация. Ориентация работы матричной организации нацелена на два измерения: на ресурсы и результаты, то есть это двухмерная модель. Однако при таком подходе за границами матричной функции остаются территория, рынок и потребитель. При добавлении этого третьего измерения, с ориентацией на которые будет происходить объединение работ в организации, появляются многомерные организации.

Основа многомерной организации – автономная рабочая группа, "предприятие в предприятии", одновременно выполняющая три задачи:

- 1) обеспечение производственной деятельности необходимыми ресурсами;
- 2) производство для конкретного потребителя, рынка или территории продукта или услуги;
- 3) обслуживание конкретного потребителя, проникновение на конкретный рынок, проведение операций в пределах определенной территории.

По совокупности выполняемых задач такие автономные группы получают статус центра прибыли, а в отдельных случаях могут быть самостоятельными ком-

паниями. Их бюджеты разрабатываются ими самими, руководство организации только инвестирует в них средства. Двойное подчинение, которое является наиболее уязвимым местом матричной модели, в многомерной организации не наблюдается, здесь отношения автономной группы с руководством организации ничем не отличаются от отношений с посторонним клиентом.

Данный подход имеет преимущество в плане максимального удовлетворения потребностей потребителя. Но данный опыт не носит массового характера из-за своей сложности и дороговизны.

Партисипативная организация – это организация, в которой ее членам предоставляется право участвовать в принятии решений, касающихся их работы. Данная черта отличает партисипативные организации от организаций, в которых посредством создания органов самоуправления осуществляется некомпетентное вмешательство в работу других частей организации.

Различают три степени участия в управлении:

1) выдвижение предложений – не требует введения структурных и других изменений в традиционной организации.

2) разработка альтернатив – данная степень участия приводит к появлению в организации специальных структур, способных эффективно решать поставленную задачу. Такими структурами могут выступать комитеты, кружки качества, комиссии.

3) выбор альтернативы – предполагает работу специальных комитетов научно-технического, технико-экономического, и управленческого характера, чьи решения нередко бывают обязательными для руководителей, при которых они созданы. В состав этих советов, как правило, включают лиц, фактически относящихся к более низкому уровню иерархии в организации.

Особую роль в настоящее время начинают играть организации, ориентированные на рынок. Данный тип организации является на практике своего рода комбинацией рассмотренных выше типов. По характеру взаимодействия с внешней средой (рынком) – это органическая организация, по характеру взаимодействия подразделений – либо дивизиональная, либо матричная. Принципиальным отличием данного типа организаций от других является то, что если во многих других случаях непосредственно на рынке фокусировалась только часть организации, то организация, ориентированная на рынок, концентрируется на нём полностью. Подобные организации должны обладать следующими качествами: гибкостью, адаптивностью и инновационностью.

В развитие этих организаций проявляются следующие тенденции: усиливается группирование работ по рынкам, большие усилия прилагаются для приспособления продукта к потребителю, потоки информации существенно ускоряются, система управления становится главным ресурсом предприятия. Все в организации направлено на сближение тех, кто принимает решение с теми, кто его покупает (то есть потребителями), что требует уменьшения числа

уровней в иерархии. Важное значение приобретают групповая работа и поведение, основанное на доверии. Эти тенденции меняют структуру рыночно ориентированной организации так, что связи в структуре организации формируются больше под воздействием отношений организации с потребителем, а не отношениями

между функциями подразделений в организации. На верхнем уровне организации как правило осуществляются только основные функции организации. На служебном уровне организации, производственные операции, как правило, децентрализуются.

Процесс выполнения работы в ориентированной на рынок организации также приобретает особую форму: главным становится выполнение каждого отдельного закона и работы группируются по цепочке [8].

Инновационная деятельность оказывает значительное влияние на менеджмент предприятий, провоцирует появление и внедрение новых организационных структур управления, позволяет более эффективно и гибко использовать ограниченные ресурсы.

Библиография

1. Веселовский, М.Я. Создание эффективной организационно-функциональной структуры управления нормированием труда на промышленном предприятии / М.С. Абрашкин, М.Я. Веселовский // Труд и социальные отношения. - 2012. - № 10. - С. 40-47.

2. Веселовский, М.Я. Применение инновационных технологий в муниципальном управлении / М.Я. Веселовский, С.В. Секерин // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. - 2013. - № 2. - С. 176-179.

3. Веселовский, М.Я. Информационная среда инновационной деятельности / М.Я. Веселовский, С.В. Секерин [Электронный ресурс] // Науковедение. 2013, вып.6. Идентификационный номер статьи в журнале: 09ЕФТА613. - Режим доступа: <http://publ.naukovedenie.ru>.

4. Максимцев, М.М. Менеджмент / М.М. Максимцев, М.А. Комаров. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 248 с.

5. Секерин, С.В., Веселовский М.Я., Горохова А.Е. Учет экологического фактора при разработке инноваций / С.В. Секерин, М.Я. Веселовский, А.Е. Горохова // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2013. - № 2. – С. 163-168.

6. Веселовский, М.Я. Инновационная деятельность и стратегии ее развития в современных условиях: матер. IX междунар. конф. Ч. 2. Инновационное развитие России: условия, противоречия, приоритеты / М.Я. Веселовский, А.В. Никонорова – М.: НОУ ВПО МУ им. С.Ю. Витте, 2013. – С. 45-50.

7. Веселовский, М.Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий / М.С. Абрашкин, М.Я. Веселовский // Вопросы региональной экономики. - 2013. - № 3. - С. 107-115.

8. Никитов, А.В. Менеджмент / А.В. Никитов [и др.]. – М.: МИЭМП, 2007. – 248 с.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Орлов В.В.

д.и.н., профессор,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)

Рассмотрены проблемы функционирования малого бизнеса в регионах страны, выявлены общие условия и факторы, препятствующие его развитию в субъектах Российской Федерации

The problems of functioning of small business in the regions, identified common conditions and factors that prevent its development in the Russian Federation

Развитие малого бизнеса в регионах России является сложной для исследования проблемой в теоретическом, методологическом и источниковедческом плане из-за несопоставимости и нестыковки статистических сведений, а также сильных диспропорций между территориями по многим значимым социально-экономическим показателям. Диапазон региональных контрастов колеблется от доиндустриальной стадии в республиках Калмыкия и Тыва до постиндустриальной в Москве и Санкт-Петербурге. Субъекты Федерации различаются по площади территории в 358 раз, по численности населения – в 376 раз, по собственным доходам регионального бюджета на душу населения – в 109 раз [1]. Подобная асимметрия усложняет их возможности к адаптации к рыночным условиям.

В 2010 г. из общего числа юридических лиц, являющихся субъектами малого и среднего бизнеса, средние предприятия составляли только 1,5 %, малые – 14,5 %, а 84 % по своим основным показателям относились к микропредприятиям. Малым предприятиям соответствовало лишь 1,3 % индивидуальных предпринимателей, абсолютное их большинство – 98,6 % соответствовало микропредприятиям [2]. Самой распространенной организационной формой малого бизнеса являются предприниматели без образования юридического лица, что обусловлено упрощенной процедурой их регистрации, меньшими капиталами для создания и т.д. По мнению экспертов, ПБЮЛ наиболее распространено в регионах с низкими социально-экономическими показателями и невысоким удельным весом крестьянских (фермерских) хозяйств [3].

Состояние малого бизнеса в регионах во многом зависит от общего уровня его развития в стране. К сожалению, Россия пока еще находится на одном из последних мест среди передовых стран мира по ряду значимых показателей развития малых предприятий, что снижает темпы перехода экономики России на инновационный путь. На 1000 российских жителей приходится примерно 6

малых предприятий, в то время как в странах Евросоюза не менее 35. В развитых странах вклад малого бизнеса в ВВП составляет свыше 50 %, а в России этот показатель находится на уровне лишь 10-12 % [4].

В то же время и в нашей стране происходят позитивные количественные и качественные изменения в деятельности малых предприятий, что видно из материалов сплошного обследования субъектов малого предпринимательства, проведенных Росстатом в 2000 и в 2010 годах. Сравнительный анализ их деятельности за этот период показывает рост выручки от продаж в 6,8 раза, в том числе в расчете на одного работника в 3,6 раза при увеличении количества малых предприятий в 1,6 раза и численности работников в 1,8 раза. Из материалов обследования также видно, что малые предприятия имеют более чем трехкратный запас по численности работников и шести с лишним кратный резерв до достижения норматива по выручке от продаж в расчете на одно предприятие [5].

Среди федеральных округов по развитию малого бизнеса отчетливо выделяется Центральный федеральный округ, что обусловлено многими факторами, включая и столичный [6]. Выручка от реализации продукции малых предприятий в Москве больше, чем в любом федеральном округе, а Санкт-Петербурга выше таких федеральных округов, как Северо-Кавказский, Дальневосточный, Южный и только чуть меньше Уральского федерального округа. На доминировании Центрального федерального округа сказывается и отсутствие национальных республик, которые в большинстве своем относятся к группе проблемных регионов. Хотя нельзя абсолютизировать значение этого фактора. Приволжский федеральный округ, где насчитывается шесть национальных республик, занимает второе место по развитию малого бизнеса среди федеральных округов. В то же время Северо-Кавказский федеральный округ, где также располагаются шесть национальных республик, находится, как и Дальневосточный федеральный округ, в списке аутсайдеров по развитию малого бизнеса [7].

В Приволжском федеральном округе по числу малых предприятий в расчете на 10 тысяч жителей лидируют Самарская область, Пермский край, Кировская и Нижегородская области, республики Удмуртия и Татарстан. По средне-численности работников доминируют Нижегородская область, республики Татарстан и Башкортостан. По обороту малых предприятий нет равных Нижегородской области, где созданы приемлемые условия для развития малого бизнеса. Вторую и третью позицию по выручке уверенно занимают республики Татарстан и Башкортостан. В лидирующей группе находятся также Пермский край и Самарская область [8].

Неоднозначная ситуация с развитием малого бизнеса в национальных республиках, которые в большинстве своем принадлежат к группе отсталых и депрессивных регионов страны. По числу малых предприятий в расчете на 10 тысяч жителей лидируют республики Карелия, Коми, Удмуртская, Татарстан, а также Чувашская. Самые низкие показатели имеют республики Дагестан, Ингушетия и Калмыкия. В Башкортостане численность занятых в малом бизнесе почти столько же, что и во всем Северо-Кавказском федеральном округе, а оборот малых предприятий в Татарстане почти равен аналогичному показателю

этого федерального округа. Среднюю позицию по выручке малых предприятий занимают республики Удмуртия, Коми и Чувашская [9]. В остальных национальных республиках малый бизнес пока еще не получил должного развития.

Малые предприятия в регионах, хотя и отличаются друг от друга размерами капитала, численностью работающих, объемами продаж и иными показателями, но все они функционируют в условиях общей внешней среды. Во всех субъектах Федерации приняты программы по развитию малого предпринимательства, в рамках которой государственными органами оказывается финансовая, имущественная, организационная, кадровая, информационно и консультационная помощь. Во всех регионах для малого бизнеса, включая микропредприятия и индивидуальных предпринимателей, наиболее предпочтительными является торговля и перепродажа товаров, что связано стабильным покупательским спросом и быстрой окупаемостью денежных средств. Хотя в последние годы в них значительное внимание уделяется развитию экспортно-ориентированного, инновационного и промышленного предпринимательства, а также строительного бизнеса, который, по обоснованному мнению академика А.Г. Аганбегяна, вполне мог бы стать локомотивом социально-экономического развития страны [10].

К числу основных факторов, препятствующих развитию малого бизнеса во всех регионах страны, относится направленность государственной поддержки на крупный бизнес, отсутствие инвестиций в несырьевой сектор, административные барьеры, коррупция, несовершенство налоговой системы, высокий процент коммерческого кредита. Угрозой развитию малого предпринимательства выступает теневая экономика, удельный вес которой в 2011 г. составлял 35 – 50 % в ВВП России, ее оборот достиг 9 триллионов рублей, что в 6 раз больше, чем на оборону страны [11]. Последствием роста природной, политической и монопольной ренты, являющейся доминирующим источником богатства в стране вместо торговли и производительного труда, стал стремительный рост долларовых миллиардеров и миллионеров [12], а силового давления на бизнес - ускоренный отток капитала из России [13].

Для решения существующих проблем необходимо совершенствовать систему государственной поддержки малого бизнеса, освоить новые кредитно-инвестиционные механизмы, принять действенные меры по сокращению административных барьеров, коррупции и теневой экономики. Развитие малого предпринимательства должно стать одним из приоритетных направлений государственной политики в центре и на местах. Поскольку малый бизнес вносит существенный вклад в развитие экономики регионов страны, способствуя в них формированию конкурентных цивилизованных рыночных отношений, расширению ассортимента и повышению качества товаров, приближению производства товаров и услуг к конкретным потребителям, привлечению личных средств граждан для развития производства, созданию дополнительных рабочих мест, сокращению уровня безработицы, а также становлению среднего класса.

Библиография

1. Марченко, Г.В. Сущность и цели выравнивания уровней социально-экономического развития регионов России // Региональная социально-экономическая асимметрия и механизмы ее выравнивания. - М., 1998. - С. 22.
2. Литау, Е.Я. Малые и средние предприятия: критерии разграничения // Экономический анализ: вопросы теории и практики. - 2013. - № 34. - С. 56.
3. Быкова, Е.Е. Малые предприятия как форма предпринимательской деятельности домашних хозяйств // Предпринимательство как социально-экономический феномен в истории России. – Омск, 2008. - С. 215.
4. Любшин, Н.П. Анализ развития малого бизнеса в современных условиях / Н.П. Любшин, Е.С. Ионова // Экономический анализ: вопросы теории и практики. - 2013.- № 32.
5. Мешкова, Д.А. Развитие малых предприятий в Российской Федерации по результатам сплошного обследования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства за 2000 и 2010 гг. // Экономический анализ: вопросы теории и практики. - 2013.- № 27.- С. 20.
6. Широкова, Л.В. Межрегиональные сравнения динамики развития малого бизнеса в Центральном федеральном округе / Л.В., Широкова Р.В. Артемов // Экономические науки. – 2013. - № 7.
7. Малое и среднее предпринимательство в России. 2012. // Статистический сборник. – М., 2012. - С. 22-24, 30-35, 39-41.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012. // Статистический сборник. - М., 2012. - С. 442-443.
9. Аганбегян, А.Г. Строительство жилья – локомотив социально-экономического развития страны // Вопросы экономики. - 2012. - № 5. - С. 59-69.
10. Тарасов, М.Е. Теневая экономика как угроза развитию частного предпринимательства в современной России / М.Е. Тарасов, О.М. Тарасова-Сивцева // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. -№ 5.- С. 17-21.
11. Левин М. Рентоориентированная Россия / М. Левин, Г. Сатаров // Вопросы экономики. - 2014. - № 1.- С. 64.
12. Яковлев А. Как уменьшить силовое давление на бизнес в России // Вопросы экономики. - 2012. - № 11.- С. 4-24.

ИСТОРИЯ И ПРАКТИКА ИЗМЕРЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОЖИДАНИЙ В США И В РОССИИ

Павлова С.И.

старший преподаватель,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)
pavlova_si@mail.ru

Обобщен теоретический материал по проблеме измерения потребительских настроений; выявлены и охарактеризованы предпосылки, преимущества и этапы развития статистического учета в области измерения потребительских ожиданий.

Generalized theoretical material on the problem of measuring consumer attitudes; detected and characterized background, advantages and development stages of statistical accounting in the field of measurement of consumer expectations.

Потребительский сектор – важная часть экономики страны и региона, поскольку осуществляемые им расходы составляют свыше половины валового внутреннего продукта. В России за последние 20 лет потребительские расходы были минимальными в 1992 г. (38 % ВВП), что обусловлено либерализацией цен. Затем они неуклонно росли до 1998 г., достигнув максимальной отметки в 56,2 %, и, преодолев спад, вызванный финансовым кризисом, с 2001 г. вновь начали возрастать, составив в 2010 г. 50,5 % валового внутреннего продукта страны [1].

Предпосылки появления индекса потребительских настроений:

- рост значения потребителей в условиях «экономики потребления» и осуществляемых ими расходов;
- усиление роли оценки факторов, воздействующих на потребительское поведение, в целях прогнозирования уровня расходов.

Преимущества индекса потребительских настроений:

- отражает и прогнозирует события в условиях ускоренных изменений экономической среды;
- позволяет отразить общий уровень и динамику оптимизма населения в отношении экономического и социального развития страны в целом;
- обладает прогнозным потенциалом;
- позволяет проводить независимую негосударственную экспертизу экономической политики государства.

Опросный лист обследования потребительских ожиданий населения позволяет определять по наиболее распространенным в мировой практике методикам коэффициенты, применяемые для прогнозных оценок поведения населения в странах США и Европы. При обследовании в России для расчетов частных и обобщающих индексов мнения потребителей используется методика,

применяемая Европейской Комиссией, а также методика, разработанная в Институте социальных исследований Мичиганского Университета (США).

Анализ показал, что основные положения применяемых методик совпадают. Их отличия состоят: 1) в перечне вопросов опросного листа, используемых для определения обобщающих индексов; 2) в применении различных алгоритмов взвешивания вариантов ответов респондентов в ходе проведения расчетов; 3) в количественных границах изменения получаемых индексов; 4) в некоторых особенностях интерпретации результатов расчетов.

Обзор исторических сведений о зарождении и развитии исследовательской работы в области потребительских ожиданий позволил нам выделить основные этапы совершенствования статистического учета в этой сфере (табл.1).

Таблица 1

Периодизация формирования и развития мониторинга настроений потребителей в США и России

Период	Содержание
США	
1946	Начало проведения опроса потребителей на поквартальной основе с целью изучения их намерений, настроений и поведения по инициативе Дж. Катоны (Мичиганский университет)
1960-1970	Ежеквартальные обследования домохозяйств по выявлению намерений населения в приобретении крупных товаров длительного пользования, проводимые Бюро цензов при Министерстве торговли США
1967	Оценка оперативного индекса уверенности потребителей, проводимая ассоциацией американских предпринимателей раз в два месяца
1970-1978	Закрытие многих проектов по изучению поведения потребителей в связи с кризисами 1973-1978 гг., т.к. прогнозные качества обследований потребителей оказались невостребованными
1978-1980	Рост спроса на информацию о наблюдении за оценками и ожиданиями населения со стороны государства, научных и деловых кругов, а затем переход к процедуре ежемесячных оценок соответствующих индексов
с 1980 по н.в.	Включение индекса потребительских настроений практически во все списки индикаторов деловой активности в США; реагирование курсов акций на крупнейших фондовых биржах на сообщения об изменениях индексов настроений потребителей
Россия	
1993-1995	Пробные измерения потребительских настроений во ВЦИОМе на протяжении всего года, но носящие нерегулярный характер. Проведение опроса 1600 человек городского и сельского населения страны в возрасте от 16 лет и старше в форме личного интервью
1996	Переход к регулярной оценке индекса потребительских настроений. Использование методики Центра обследования потребителей при Мичиганском институте социальных исследований в рамках российско-американского проекта по инициативе Министерства финансов РФ и при поддержке Бюро технической помощи Казначейства США
1997	Создание специальной некоммерческой организации – Фонда «Содействие развитию и построению индекса потребительских настроений»
с 1998 по н.в.	Проведение ежеквартальных обследований 5000 домохозяйств по вопросам потребительских ожиданий Госкомстатом РФ (ныне Росстат) с публикацией материалов в сборнике «Социальное положение и уровень жизни населения России»

В России выборочное обследование потребительских ожиданий населения организуется органами государственной статистики с IV квартала 1998 г. на базе выборочной совокупности обследования бюджетов домашних хозяйств. Сбор первичной информации осуществляется путем проведения опросов во всех субъектах Российской Федерации во втором месяце каждого квартала. Применяемая стратифицированная многоступенчатая выборка репрезентативна населению России в возрасте 16 лет и старше по основным социально-демографическим признакам. Общий объем выборки составляет 5000 респондентов. Основными выходными данными обследования являются индексы потребительских ожиданий населения (частные и обобщающий), определяемые с использованием основных принципов методики Европейской Комиссии.

Частные индексы потребительских ожиданий населения – показатели, отражающие мнение населения по отдельным аспектам общественной жизни. Данные индексы рассчитываются как процентный баланс на основе распределения ответов респондентов на соответствующие вопросы опросного листа с пятью содержательными вариантами ответов. Процентный баланс определяется как разница между процентом положительных и процентом отрицательных ответов респондентов с двойными весами «крайних» и нулевым весом «нейтральных» ответов.

Индекс уверенности потребителя – обобщающий показатель, отражающий совокупные потребительские ожидания и намерения населения. Данный индекс рассчитывается как средняя арифметическая значений процентного баланса по пяти вопросам: о произошедших и ожидаемых изменениях личного материального положения, о произошедших и ожидаемых изменениях экономической ситуации в России, о благоприятности условий для крупных покупок.

Значения частных и обобщающего индексов могут изменяться в пределах от -100 до +100: отрицательная величина индекса означает преобладание негативных оценок в обществе, положительная - позитивных.

Библиография

1. Структура использования валового внутреннего продукта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И СПОСОБЫ РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАЗОВ НА ПОСТАВКИ ТОВАРОВ, ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ, ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

Павлова Ю.В.

к.э.н., доцент,

Полушин Д.В.

магистрант,

Чебоксарский кооперативный институт (филиал)
АНО ВПО Центросоюза Российской Федерации
«Российский университет кооперации» (г.Чебоксары)
inet2@mail.ru

Рассмотрены вопросы финансирования, способы размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд, их нормативно-правовое регулирование, значимость системы государственных закупок.

Consider the funding methods of placing of orders for deliveries of the goods, performance of works, rendering of services for state and municipal needs, their legal regulation, the importance of the system of public procurement.

Как известно, для выполнения своих задач государство несет определенные расходы, которые финансируются из государственного бюджета. В ходе реформирования сферы государственных финансов формируется новая система управления ими, которая дает возможность повысить эффективность использования государственных средств через внедрение современных механизмов. Эти задачи затрагивают как развитие отдельных отраслей экономики, так и поддержание социальной сферы. Важной составляющей государственных расходов является система государственных закупок. По мнению Бурханова У. «Государственные закупки – это закупки товаров полностью или частично за счет государственных средств» [4]. Таким образом, система государственных закупок – это один из механизмов эффективного использования государственных бюджетных средств.

Принятие в 2005 г. федерального закона о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд в значительной степени способствовало расширению масштабов и объемов государственных закупок. Темпы роста государственных закупок даже стали опережать динамику роста валового внутреннего продукта. Но тем не менее, наряду с положительными моментами появились проблемы, которые сдерживали развитие системы государственных закупок. В своей работе [6] Сушков М.Н. выделяет следующие, к основным из которых можно отнести:

- отсутствие объективной базы для определения начальной цены контрактов;

- невозможность адаптировать контракт к меняющимся внешним условиям;
- высокие риски поставки товара ненадлежащего качества;
- риски неисполнения или некачественного исполнения государственных контрактов и т.д.

С целью решения накопившихся проблем и для повышения эффективного взаимодействия государства с другими участниками рыночной экономики в сфере государственных закупок был принят и вступил в действие с 1 января 2014 г. Федеральный закон от 5.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1]. В данном законе установлен не только общий порядок осуществления закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, но и отражена специфика участия в них субъектов малого предпринимательства.

Целью контрактной системы является внедрение единого прозрачного цикла формирования, размещения госзаказа и исполнения государственных контрактов. Отдельное внимание в данном нормативном акте уделяется планированию закупок, оценке их обоснованности. Заказчики обязаны составлять планы закупок на срок действия бюджета и ежегодные планы-графики закупок. Вводится нормирование - установление требований к закупаемым товарам, работам, услугам, в том числе и их предельной цены.

В соответствии с данным законом кроме электронных и закрытых аукционов для размещения заказов могут применяться различные виды конкурсов, а также запрос котировок и закупки у единственного поставщика. Сохранена возможность заключить контракт с единственным поставщиком, если конкурентные процедуры размещения заказа не состоялись.

Так же в этом нормативном документе прописаны методы определения начальной (максимальной) цены контракта. Для борьбы с демпингом вводится обязанность участников конкурсов и аукционов предоставлять повышенное обеспечение, если предложенная ими цена опускается ниже стартовой на 25 %. Предусмотрен предквалификационный отбор при проведении конкурса на поставку товаров (работ, услуг) высокосложного, инновационного или специализированного характера.

Источниками финансирования размещения заказов, как видно из приказа федеральной службы государственной статистики от 30 августа 2012 г. № 473 [3], являются:

- средства федерального бюджета и внебюджетных источников финансирования;
- средства государственных внебюджетных фондов;
- средства субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников финансирования;
- средства территориальных государственных внебюджетных фондов;
- средства местных бюджетов и внебюджетных источников финансирования, включая кредиты. Под внебюджетными источниками финансирования в данном случае понимаются средства, полученные бюджетными учреждениями от предпринимательской и иной, приносящей доход деятельности.

Сведения о размещении заказов на поставки товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд, нужд бюджетных учреждений предоставляются главными распорядителями средств бюджетов и органами управления государственных внебюджетных фондов (Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования), осуществляющими размещение заказов на поставки товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд.

Для обеспечения прозрачности закупок создается единая общедоступная информационная система [5]. В ней размещаются планы закупок, данные об их реализации, реестры заключенных контрактов и недобросовестных поставщиков, библиотека типовых контрактов, каталоги товаров (работ, услуг), результаты мониторинга и аудита закупок и многое другое.

На сегодняшний день размещение заказа согласно действующему законодательству может осуществляться путем проведения торгов в форме конкурса, аукциона, аукциона в электронной форме, без проведения торгов (запрос котировок, у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)), а также в форме совместных торгов. Совместные торги - способ размещения заказа путем проведения торгов в форме конкурса (аукциона) в интересах нескольких заказчиков, уполномоченных органов [2]. Таким образом, на сегодняшний день полностью отрегулированы организационно-экономические основы существования системы государственных закупок.

Библиография

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ // Справочная правовая система «Гарант».

2. Об утверждении правил проведения совместных конкурсов и аукционов: постановление Правительства Российской Федерации от 28 ноября 2013 г. № 1088 // Справочная правовая система «Гарант».

3. Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за закупочной деятельностью и размещением заказов на поставки товаров (работ, услуг): приказ федеральной службы государственной статистики от 30 августа 2012 г. № 473 // Справочная правовая система «Гарант».

4. Бурханов, У. Государственные закупки: учебное пособие / У. Бурханов. – Ташкент: ПРООН, 2010. – 168 с.

5. Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов. - Режим доступа: <http://zakupki.gov.ru> (Дата обращения 14.01.2014).

6. Сушков, М.Н. Финансирование системы размещения государственных заказов в России / М.Н. Сушков // Финансы, денежное обращение и кредит. - 2010. - № 6 (67). – С. 182-186.

РОЛЬ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ

Панахова Э.М.

старший преподаватель,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)
panahova.elza@yandex.ru

Рассмотрены вопросы земельного налогообложения в Российской Федерации, определены проблемы и возможности повышения его эффективности.

The issues of land taxation in the Russian Federation, identified challenges and opportunities to improve its effectiveness.

Многие руководители администраций сельских поселений при оценке влияния земельного налога на формирование доходной части бюджета муниципальных образований определяют его весьма незначительную роль, и это при том, что земля их главный и почти единственный источник обеспечения доходов.

Земля – важнейший фактор экономического роста. Она является предметом труда, основным средством производства, собственностью со всеми вытекающими из этого последствиями. Согласно действующему законодательству использование земли в России является платным. Формами платы установлены:

- земельный налог;
- арендная плата.

Главные цели установления земельного налога:

- стимулирование эффективного использования земель;
- выравнивание экономических условий хозяйствования.

В настоящее время в России земельный налог не способен в полной мере выполнять возложенные на него функции: он слабо влияет на уровень и характер использования земли, не побуждает к более эффективным методам землепользования.

Земельный налог должен стать основным для сельхозпроизводителей и весьма значимым для иных хозяйствующих субъектов и населения в целях обеспечения высокой эффективности использования земельных угодий. От этого, на мой взгляд, зависят финансовые результаты их деятельности. Сегодня действующий налог не стимулирует собственников к улучшению использования земли и определению оптимальных размеров земельных угодий на правах собственности в целях достижения эффективности.

Доля земельного налога в налоговой нагрузке сельскохозяйственных товаропроизводителей составляет менее 5 %, а у иных собственников – доли процента. Тогда как в высокоразвитых государствах этот показатель достигает 70 % от общей суммы налогов и платежей.

В соответствии с подп. 1 п. 1 ст. 394 НК РФ налоговые ставки по земельному налогу не могут превышать:

- 0,3 % в отношении земель отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения, отведенных под жилищную застройку и др;

- 1,5 % в отношении прочих земель.

При этом применение пониженной ставки для сельскохозяйственных товаропроизводителей возможно только при одновременном использовании двух обязательных условий:

- отнесение участков к землям сельскохозяйственного назначения;
- их целевое использование.

Несоблюдение условий в течение налогового периода предполагает уплату налога по ставке не более 1,5 % и привлечению к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Налоговым кодексом также установлены повышающие коэффициенты при исчислении земельного налога в отношении участков, приобретенных в собственность для осуществления жилищного строительства, за исключением индивидуального жилищного строительства. Но даже применение повышающих коэффициентов не способно обеспечить фискальное значение налога и его роль как регулятора земельных отношений.

Целесообразно:

- установить повышающие коэффициенты 10 в отношении земель сельскохозяйственного назначения, которые не используются собственниками в сельскохозяйственном производстве (не обрабатываются) и более 10 – в отношении земель сельскохозяйственного назначения, используемые фактически под иные цели;

- пересмотреть структуру земель, находящихся в федеральной собственности, обеспечивающих значительную долю выпадающих доходов;

- определить стимулы для возвращения в оборот земель сельскохозяйственного назначения (за последние 20 лет в России их доля сократилась более чем на 36 %), что явилось бы мощнейшим резервом подъема аграрного потенциала страны;

- освободить от уплаты земельного налога собственников земельных угодий, находящихся в стадии сельскохозяйственного освоения или улучшения их состояния на период производства работ, а также земли, отведенные под индивидуальную жилищную застройку многодетным семьям и др.

Таким образом, существует достаточное количество реальных налоговых инструментов к повышению эффективности использования земли, но действующий механизм земельного налогообложения рассматривает в качестве единственного эффективного рычага - минимизацию налога. Такой подход к налогообложению земли уже доказал свою несостоятельность.

Российские землепользователи должны быть экономически заинтересованы в сохранении качественных характеристик земли, за счет которых было бы возможно повысить как собственную доходность, так и доходность бюджетной системы.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Пиняева В.В.

старший преподаватель,

ФГБОУ ВПО «Чувашская государственная сельскохозяйственная академия»
(г. Чебоксары)
www.чгсха.рф

В данной статье рассмотрено формирование системы управления качеством сельскохозяйственной продукции. Перечислены основные причины низкого качества продукции АПК. Причины, влияющие на качество, например молока, указаны в причинно-следственной диаграмме или диаграмме Исикавы. Из диаграммы видно, что основными факторами влияющими на качество молока являются: цвет молока, запах, вкус, консистенция, кислотность и товарное качество в целом.

Lesi sihloko sikhuluma lapho kumiswa ohlelweni ukuphathwa izinga imikhiqizo yezolimo. Sezizathu ezinkulu for lizinga leliphansi AIC imikhiqizo. Nezici esinethonya izinga ezifana ubisi, basesimweni umdwebo esiyimbangela noma ishadi Issikavy. Lo mfanekiso ubonisa ukuthi ama-zici main ethinta izinga ubisi. yilezi: ubisi umbala, iphunga, ukunambitheka, ukuthungwa, asidi, nekhwalithi bezentengiselwano bebonke.

В условиях конкуренции на мировом рынке высокое качество продукции (услуги) воспринимается как стратегический коммерческий приоритет и источник национального богатства, так как оно во многом определяет престиж государства и общества в целом, является важнейшей составляющей конкурентоспособности и ключом к ней.

Продукты питания и другая продукция АПК составляют крупнейшую группу товаров конечного потребления. От безопасности и качества этих товаров зависят жизнь и здоровье граждан, а также продовольственная безопасность России.

В условиях жесткой конкуренции с зарубежными товаропроизводителями качество отечественной продовольственной продукции становится важнейшим фактором, определяющим не только возможность удовлетворения спроса, но и самого существования предприятий отрасли.

Конкурентоспособность товара складывается из технического уровня продукции и полезности товара для потребителей, выражающейся через функциональные, социальные, эстетические, эргономические, экологические его свойства. Высокое качество товара способствует увеличению спроса на него, росту прибыли.

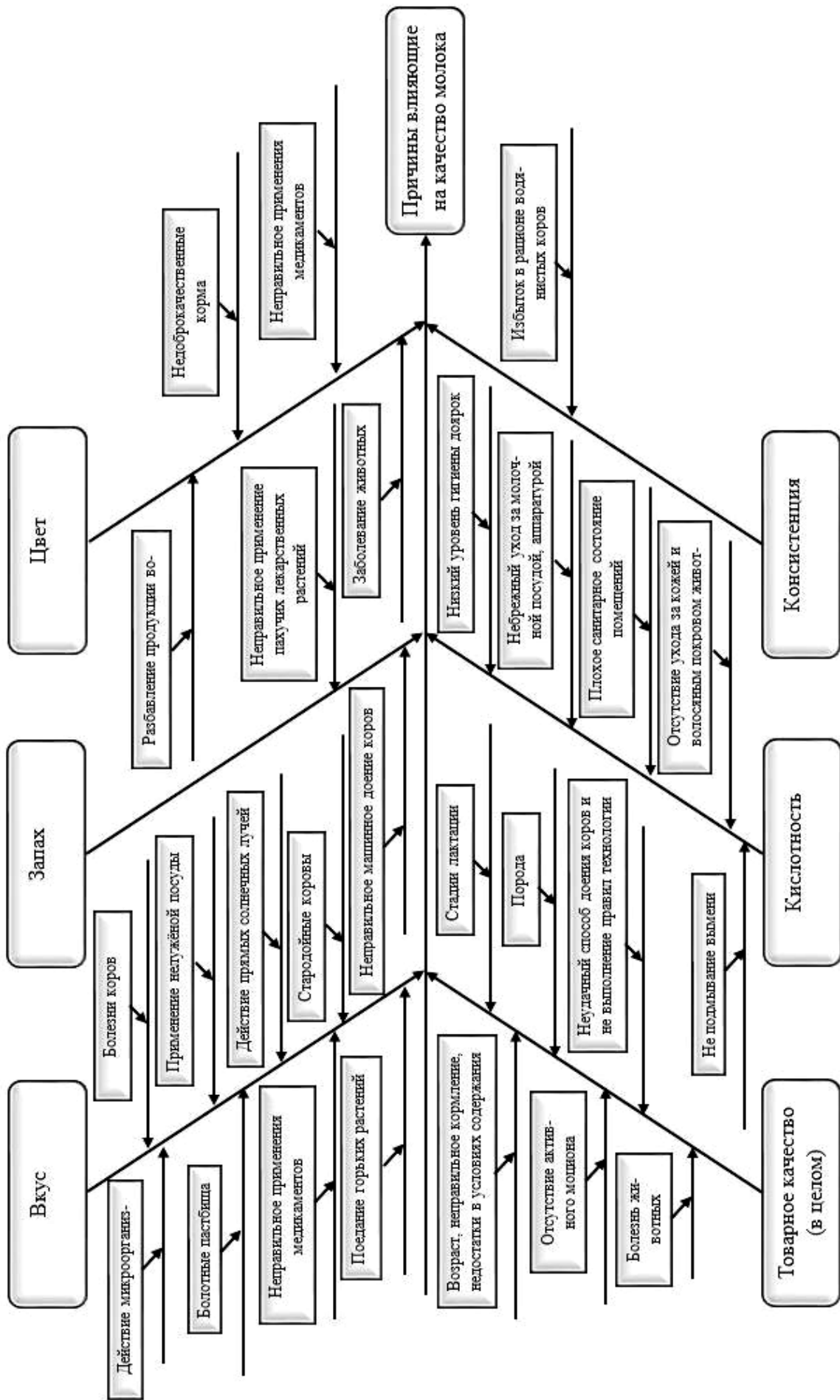


Рисунок 1 – Причинно-следственная диаграмма Исикавы

Формирование и обеспечение высокого качества продукции в АПК имеют ряд особенностей, вытекающих из специфики комплекса. К ним следует отнести необходимость: обеспечения параметрических свойств конечной продукции, соответствующих требованиям безопасности и здравоохранения, качества продуктов питания, их питательности, адаптированности к сезонному характеру производства основных отраслей АПК, влиянию фактора времени на осуществление циклов производства, переработки и реализации продукции; учета локализации агропромышленного производства в определенных географических зонах и микрizonaх с различными природными условиями; учета действия тормозящих производство и нередко неуправляемых факторов (засухи, наводнения, эпидемии, нашествия вредителей растений и т.д.).

Основными причинами низкого качества продукции АПК могут быть: отсутствие необходимой материально-технической базы; несвоевременное проведение технологических операций, недостаточные профессиональные знания исполнителей, слабая ответственность за выполняемую работу; отсутствие четких критериев оценки качества труда и продукции, эффективной системы контроля; отсутствие действенной системы мер материального и морального стимулирования работников за достижение высоких качественных показателей.

Следует отметить, что причины низкого качества продукции АПК зависят от конкретных условий производства и реализации самой продукции. Причины влияющие на качество, например молока, указаны на рис. 1, представляющую собой причинно-следственную диаграмму или диаграмму Исикавы (рис. 1).

Из диаграммы видно, что основными факторами, влияющими на качество молока являются: цвет, запах, вкус, консистенция, кислотность и товарное качество в целом. Любой сельхозпроизводитель при формировании качества продукции должен учитывать многообразие факторов, приведенных на данной схеме.

Библиография

1. Управление в АПК: практикум /Ю.Б. Королев, А.В. Мефед, В.Д. Коротнев и др.; под ред. Ю.Б. Королева и А.В. Мефеда. - М.: КолосС, 2009. - 328 с.: ил. - (Учебники и учеб. пособия для студентов высш. учеб. заведений).

РОЛЬ СИСТЕМЫ НАЧАЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ЧУВАШИИ В ПОДГОТОВКЕ РАБОЧИХ КАДРОВ В 1950-1990 ГГ.

Плотникова Е.В.

старший преподаватель,
ФГБОУ ВПО

«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»
(г. Чебоксары)

Рассматривается эволюция места и роли системы начального профессионального образования Чувашии в подготовке квалифицированных рабочих кадров за последние 40 лет советской власти.

The evolution of the place and role of initial vocational education Chuvashia in training skilled workers for the last 40 years of Soviet rule.

Актуальность избранной темы определяется местом и ролью рабочей молодежи в социальной структуре российского общества, необходимостью теоретической разработки проблем начального профессионального образования в контексте идущих в стране перемен, а также важностью преодоления сложившихся в практике предшествующего периода стереотипов научного анализа деятельности органов государственного и хозяйственного управления в сфере подготовки рабочих кадров.

В переходный период произошли серьезные перемены в структуре российской занятости. Последствием деиндустриализации и депопуляции страны стал спад промышленного производства, сокращение сети учреждений начального профессионального образования и масштабов подготовки квалифицированных рабочих, а затем и ликвидации единой системы начального профессионального образования. Абсолютное большинство выпускников средней школы, продолжавших в советское время обучение в профтехучилищах и техникумах, ориентировано на получение высшего образования. В результате происходит девальвация высшего профессионального образования: примерно треть всех работников с высшим и средним специальным образованием трудятся на рабочих местах, не требующих высокой квалификации [1].

В то же время в экономике страны образовался повальный дефицит молодых рабочих кадров. Причем в самых передовых отраслях производства, включая самолетостроение, космос, электроника и др., не говоря уже об основных отраслях промышленности и сельском хозяйстве. Не является исключением и Чувашия. В 2012 г. в банке вакансий республиканской службы занятости имелось свыше 19 тыс. свободных мест, более 80 % из которых приходились на рабочие специальности [2]. В республике продолжительное время наблюдается острый дефицит рабочих – слесарей, токарей, каменщиков, маляров, поваров, водителей, продавцов, электрогазосварщиков и др. На промышленных пред-

приятных и стройках остались в основном представители старшего поколения. Крайняя непопулярность рабочих профессий вызвана низкой заработной платой при повышении интенсивности труда на производстве.

В этих условиях научное познание закономерностей формирования рабочей смены позволяет глубже понять социальную политику Советского государства по отношению к подрастающему поколению. Исследование состояния воспроизводства трудовых ресурсов, накопление и анализ информации о тенденциях его развития необходимо для научного обеспечения реформы системы начального профессионального образования.

Анализ показывает тенденцию роста системы начального профессионального образования Чувашии в формировании молодых рабочих кадров в советский период (см. табл.).

Таблица

**Подготовка новых рабочих на производстве
и в системе начального профессионального образования
Чувашской АССР в 1941-1990 гг. (тыс. человек)**

Годы	Подготовлено новых кадров:			Доля системы НПО в подготовке рабочих, %
	На производстве		В системе НПО	
	всего	в т.ч. рабочих		
1951-1955 - всего	42,1	37,2	5,9*	15,8
В среднем за один год	8,4	7,4	1,18	
1956-1960- всего	36,9	35,1	10,2	29,0
В среднем за один год	7,4	7,0	2,04	
1961-1965- всего	71,9	66,5	19,0	28,5
В среднем за один год	14,4	13,3	3,8	
1966 – 1970 – всего	102,1	95,4	26,3	27,5
В среднем за один год	20,4	19,1	5,26	
1971 – 1975 - всего	135,8	130,1	33,8	25,9
В среднем за один год	27,1	26,0	6,76	
1976-1980 - всего	164,7	161,3	44,2	27,4
В среднем за один год	32,9	32,3	8,84	
1981-1985 - всего	188,7	186,1	54,7	29,4
В среднем за один год	37,7	37,2	10,94	
1986-1990 – всего	147,4	146,5	60,6	41,3
В среднем за один год	29,48	29,3	12,12	
Подготовлено всего	889,6	858,2	254,7	29,6

• по другим сведениям, 3,0 тыс. человек // Чувашия за 50 лет советской власти (в цифрах). Статистический сборник. Чебоксары, 1967. С. 73.

Составлена по: Чувашская АССР за 70 лет. Статистический сборник. - Чебоксары, 1990. -С. 21; Народное хозяйство Чувашской ССР в 1986-1990 гг. Статистический сборник. - Чебоксары, 1991. - С. 60.

В 1951-1955 годах на производстве было подготовлено 37,2 тыс. рабочих, или в 6,3 раза больше, чем в профессиональных училищах и школах. В следующей пятилетке разрыв сократился, но и в этот период на производстве было подготовлено новых рабочих в 3,4 раза больше. Но за изучаемый период рост

среднегодовых темпов подготовки рабочих на производстве составил лишь в 3,9 раза, а в системе НПО – в 10,2 раза. Система НПО Чувашии, постепенно наращивая темпы формирования рабочей смены, в 1980–е годы стала основной формой планомерной подготовки квалифицированных рабочих кадров.

Всего за 1951-1990 гг. в учебных заведениях НПО было подготовлено 254,7 тыс. квалифицированных молодых рабочих, что в 3,3 раза меньше, чем на производстве. Потребность экономики республики в квалифицированных рабочих кадрах за счет выпускников НПО удовлетворялась примерно на треть. Основная их часть трудилась на предприятиях машиностроения, металлообработки, химии и электротехнической промышленности, т.е. в отраслях, определявших научно-технический прогресс. Из училищ и школ на производство приходила молодежь, профессионально подготовленная и с высоким общеобразовательным уровнем. Особенно это было характерно для 1980-х годов, когда свыше 90 % выпускников учебных заведений НПО получало среднее образование [3].

В современных условиях роста сервисного и информационного секторов экономики за счет сокращения сферы материального производства лимитируется воспроизводство рабочего класса, который из социального большинства превращается в класс социального меньшинства [4]. Эти процессы сопровождаются снижением роли системы НПО в подготовке рабочих кадров. К тому же реализация государственной образовательной политики сталкивается с дефицитом финансовых и материальных ресурсов, утратой ответственности учебных заведений перед потребителями за количественные и качественные показатели подготовки кадров. Это приводит к утрате страной образовательного и профессионального потенциала, отвечающего современным потребностям модернизации и перехода на инновационный путь развития экономики [5].

Библиография

1. Капелюшников, Р. Спрос и предложение высококвалифицированной рабочей силы в России: кто бежал быстрее? // Вопросы экономики. - 2012. - № 3. - С. 145.
2. Кто б в рабочие пошел... // Советская Чувашия. - 2012. - 1 декабря.
3. Орлов, В.В. Социально-экономические проблемы подготовки рабочих кадров в профессионально-технических учебных заведениях Чувашской АССР в 1971-1985 гг. - М., 2008.
4. Жвйтиашвили, А.Ш. Рабочий класс в постиндустриальном обществе // Социс. - 2013. - № 2. - С. 33 – 42.
5. Бобков, В. Образование и наука: адекватны ли они задачам модернизации // Экономист. – 2010. - № 10. – С. 57-70.

ОЦЕНКА И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Погодина Т.В.

д.э.н., профессор,
ФГОБУ ВПО

«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(г. Москва)
pogodina15@yandex.ru

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся оценки инновационной активности, ее влияние на микроэкономические показатели, проанализирована доля организаций, осуществляющих технологические инновации, выявлена взаимосвязь инновационной активности и стратегии развития организаций.

The article considers the questions, connected to estimations of innovative activity, its influence on microeconomic indicators is shown, and the share of companies that implement technological innovations is studied. Correlation between innovative activity and the strategy of companies' development is revealed and analyzed.

В начале XXI века Россия стоит перед стратегическим выбором, который определит ее судьбу на десятилетия. Необходимость такого выбора обусловлена как внутренними, так и внешними причинами.

Научно-технический прогресс развивается циклически, с длительностью технологических циклов до 50 лет. В течение последних веков в истории технологической эволюции прошло пять таких волн и сложилось пять разновидностей технологических укладов.

Для экономики России в настоящее время характерно доминирование третьего и четвертого укладов, свидетельством чего является специфическая организация российской промышленности: преобладают крупные обособленные предприятия; на рынке господствует принцип монополии или, в лучшем случае, олигополии. В то же время осуществляются достаточно активно процессы по развитию пятого технологического уклада. Это накладывает определенный отпечаток на эффективность деятельности промышленных предприятий [1].

Основу четвертого и пятого технологических укладов составляют отрасли промышленности. Мы проанализировали инновационную активность базовых отраслей промышленности с использованием показателей доли организаций, осуществляющих технологические инновации в общем числе организаций, доли инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг, доли и индекса затрат на технологи-

ские инновации в общей объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг.

Анализ статистических данных за 2007-2011 гг. показал, что наиболее высокую долю инновационных товаров и услуг (более 10 %) имели производство транспортных средств и оборудования и химическое производство, наименьшую долю – производство и распределение электроэнергии газа и воды.

Проанализируем динамику доли инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг (табл. 1) [2].

Таблица 1

Динамика доли инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг организаций, %

Базовые отрасли промышленности	2007	2008	2009	2010	2011	
					факт	от 2007
1. Добыча топливно-энергетических ресурсов	3,2	2,8	2,8	3,0	7,5	4,3
2. Производство пищевых продуктов	5,3	4,6	4,8	4,9	4,1	-0,8
3. Химическое производство	12,0	11,9	11,4	11,5	10,2	-1,8
4. Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	5,0	4,6	5,5	4,8	6,2	1,2
5. Производство машин и оборудования	6,1	7,5	8,3	6,5	7,8	1,7
6. Производство кокса и нефтепродуктов	3,4	4,4	1,6	3,9	2,3	-1,1
7. Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	10,2	8,8	9,9	10,0	9,1	-1,1
8. Производство транспортных средств и оборудования	18,4	17,9	16,2	17,1	18,9	0,5
9. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,4	0,6	1,5	0,7	0,6	0,2

Во многих промышленных производствах в 2007-2011 гг. наблюдалось устойчивое увеличение доли инновационной продукции в общем объеме отгруженных товаров, работ и услуг за исключением производства пищевых продуктов, машин и оборудования, транспортных средств и оборудования и химического производства.

Важным показателем инновационной активности является доля организаций, осуществляющих технологические инновации (табл. 2) [2].

В преобладающем большинстве отраслей и промышленных производств в 2011 г. произошло снижение доли организаций, осуществляющих технологические инновации, что является отрицательной тенденцией.

Для полноценного анализа инновационной активности организаций отраслей промышленности исследуем динамику доли и индекса затрат на технологические инновации в общей объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг за 2007-2011 гг. (табл. 3) [2].

Таким образом, в большинстве промышленных производств в 2007-2011 гг. наблюдалось устойчивое увеличение затрат на технологические инновации за исключением производства пищевых продуктов.

Таблица 2

Динамика доли организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций, %

Базовые отрасли промышленности	2007	2008	2009	2010	2011	
					факт	от 2007
1. Добыча топливно-энергетических ресурсов	6,6	5,6	7,0	8,0	9,0	2,4
2. Производство пищевых продуктов	8,5	9,9	9,5	9,5	9,6	1,1
3. Химическое производство	24,7	22,6	23,6	23,3	21,4	-3,3
4. Metallургическое производство и производство готовых металлических изделий	13,8	13,8	12,9	13,2	13,3	-0,5
5. Производство машин и оборудования	16,1	16,9	14,9	14,8	15,3	-0,8
6. Производство кокса и нефтепродуктов	27,1	31,9	32,7	30,2	31,7	4,6
7. Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	26,7	25,8	25,7	24,3	24,9	-1,8
8. Производство транспортных средств и оборудования	22,7	23,0	19,2	19,0	19,7	-3,0
9. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,1	4,2	4,3	4,3	4,7	0,6

Таблица 3

Динамика доли и индекса затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг за 2007-2011 гг., %

Базовые отрасли промышленности	2007	2008	2009	2010	2011	
					факт	от 2007
1. Добыча топливно-энергетических ресурсов	0,7/ 97,0	0,7/ 11,2	1,9/ 331,7	1,5/ 6,3	1,5/ 133,7	0,8/ 277,6
2. Производство пищевых продуктов	0,8/ 114,8	0,6/ 5,9	0,5/ 9,0	0,4/ 0,8	0,4/ 143,4	-0,4/ 0,989
3. Химическое производство	3,3/ 90,1	3,2/ 142,1	3,1/ 1,8	2,2/ 8,4	2,0/ 127,5	-1,3/ 1,310
4. Metallургическое производство и производство готовых металлических изделий	1,4/ 130,5	2,7/ 221,1	3,9/ 104,2	2,6/ 94,3	2,5/ 119,2	1,1/ 2,590
5. Производство машин и оборудования	1,8/ 137,9	1,4/ 98,0	1,7/ 102,2	1,5/ 94,8	1,2/ 110,4	-0,6/ 1,048
6. Производство кокса и нефтепродуктов	0,8/ 142,2	0,8/ 115,9	1,3/ 194,1	1,5/ 135,5	2,2/ 194,1	1,4/ 5,917
7. Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	2,6/ 73,5	2,8/ 122,2	3,1/ 96,7	3,1/ 129,0	2,8/ 117,9	0,2/ 1,797
8. Производство транспортных средств и оборудования	2,3/ 111,1	2,1/ 103,2	3,1/ 110,5	2,2/ 105,1	2,0/ 127,2	-0,3/ 1,525
9. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,5/ 75,6	0,4/ 122,7	1,1/ 282,9	1,0/ 118,1	0,8/ 82,5	0,3/ 3,382

Обобщим результаты проведенного анализа и представим интегральную оценку инновационной активности промышленных производств России за 2007-2011 гг. с использованием «метода расстояний» (табл. 4).

Таблица 4

Рейтинговая оценка инновационной привлекательности базовых промышленных производств России за 2007-2011 гг. с использованием «метода расстояний»*

Отрасли	2007	2008	2009	2010	2011	2011/2007
1. Добыча топливно-энергетических ресурсов	1,4056	1,4994	1,2510	1,3529	1,0892	-0,3164
2. Производство пищевых продуктов	1,0762	1,4167	1,5148	1,3782	1,3790	0,3028
3. Химическое производство	0,5129	0,5700	0,9147	0,6034	0,7177	0,2048
4. Metallургическое производство и производство готовых металлических изделий	1,0534	0,9474	1,1285	0,9758	0,9739	-0,0795
5. Производство машин и оборудования	0,9050	1,0883	1,3219	0,9843	1,0600	0,1550
6. Производство кокса и нефтепродуктов	1,1130	1,1652	1,1954	0,9286	0,9040	-0,2090
7. Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,6909	0,7141	0,8605	0,9286	0,6856	-0,0053
8. Производство транспортных средств и оборудования	0,4075	0,8110	0,8108	0,5215	0,5869	0,1794
9. Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,6172	1,6280	1,1900	1,4595	1,5822	-0,0350

*Рассчитано автором по материалам исследования

Результаты интегральной оценки показали, что высокий рейтинг инновационной привлекательности (0,950 и ниже) промышленных производств России в 2011 г. имели производство транспортных средств и оборудования, химическое производство, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производство кокса и нефтепродуктов.

Средний рейтинг инновационной привлекательности (0,951 – 1,300) – в металлургическом производстве, производстве готовых металлических изделий, производстве машин и оборудования и добыче топливно-энергетических ресурсов. Низкий рейтинг инновационной активности (1,301 и выше) – в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, и в производстве пищевых продуктов. Таким образом, необходима реализация инновационной промышленной политики, в которой акцент нужно сделать на развитие химического производства, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, кокса и нефтепродуктов.

Среднее значение рейтинга в 2007 г. составило 0,978, в 2011 г. – 0,998. Это означает, что за пять проанализированных лет произошло некоторое снижение инновационной активности промышленных предприятий. В то же время, коэффициент вариации рейтинга инновационной активности про-

мышленных предприятий в 2011 г. снизился по сравнению с 2007 г. и достиг 9,7 % против 16,7; в 2007 г. Это означает, что:

1) на инновационную активность оказывают возрастающее влияние отрицательные факторы;

2) все большее влияние оказывают не отраслевые, а макроэкономические и региональные факторы.

Для оценки влияния инноваций на макроэкономические индикаторы мы проанализировали коэффициент чувствительности ВВП от динамики затрат на технологические инновации. Данный показатель имеет тенденцию к возрастанию и в 2011 г. он достиг 0,242. Это показывает, что хотя динамика и положительная, но инновации до сих пор не стали в нашей стране ключевым фактором экономического роста. Для дальнейшей интенсификации развития необходима государственная поддержка инновационной деятельности, которая может происходить прямыми и косвенными методами. Со стороны государства в первую очередь необходимо создание условий для финансирования инноваций, создание благоприятного инвестиционного климата, создание инфраструктуры инноваций [3,4]. Стратегическим направлением государственной инновационной политики должны стать формирование и защита отечественного рынка научно-технической продукции.

Следует уделять больше внимания развитию муниципального и межрегионального сотрудничества и кооперации [5]. Для более эффективной инновационной деятельности предприятиям необходим технологический обмен как внутри региона, так и между странами. Трансферт технологий позволяет предприятиям работать более эффективно, используя полученные в результате обмена научные и технологические знания.

Основными видами трансферта технологий являются приобретение патентов, лицензий, ноу-хау, товарного знака, инжиниринговых услуг, а также проведение научных исследований. Трансферт технологий охватывает различные отрасли деятельности предприятий, позволяя проводить обмен знаниями по различным наукам, специализациям деятельности.

Для реализации *инновационной стратегии перспективного развития* в регионах целесообразно дальнейшее развитие кластерной и информационной политики, формирование базы данных инновационных проектов, накапливающей опыт инновационной деятельности, а также региональных межотраслевых комиссий по реализации инновационной стратегии и мониторингу состояния инновационного процесса на уровне республик и областей [6,7]. В конечном счете, необходимо и увеличение доли затрат на технологические инновации за счет средств региональных и местных бюджетов, которые в 2011 г. составили 0,2 % против 0,7 % в 2005 г. Справедливо замечено, что «в диалоге с жизнью важен не ее вопрос, а наш ответ». От того, каким он будет, зависит будущее нашей страны и наше благополучие.

Библиография

1. Веселовский, М.Я. Теоретические подходы к определению эффективности деятельности промышленных предприятий / М.Я. Веселовский, М.С. Абрашкин // Вопросы региональной экономики. 2013. - № 3. - С. 107-115.
2. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.gks.ru
3. Санду, И.С. Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики России / И.С. Санду [и др.]. - М.: КолоС, 2007.
4. Веселовский, М.Я. Инновационное развитие России: условия, противоречия, приоритеты / М.Я. Веселовский, А.В. Никонорова // Инновационная деятельность и стратегии ее развития в современных условиях: матер. IX междунар. конф. – М.: НОУ ВПО МУ им. С.Ю. Витте, 2013. – С. 45-50.
5. Веселовский, М.Я. Применение инновационных технологий в муниципальном управлении / М.Я. Веселовский, С.В. Секерин // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. - 2013. - № 2. - С. 176-179.
6. Веселовский, М.Я. Кластер как форма развития малого и среднего бизнеса / М.Я. Веселовский, Т.В. Фремон, П.В. Королев. – М.: ФГОУ РИАМА. - 2009.
7. Веселовский, М.Я. Информационная среда инновационной деятельности [Электронный ресурс] / М.Я. Веселовский, С.В. Секерин // Интернет-журнал «Науковедение». - 2013. - Вып. 6. Идентификационный номер статьи в журнале: 09EFTA613. - Режим доступа: <http://publ.naukovedenie.ru>.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ОБРАЗА МЕНЕДЖЕРА КАК АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Ратьева О.Ю.

к.п.н., старший преподаватель,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)
Olga_2000_ast@mail.ru

Рассмотрены проблемы формирования положительного образа менеджера, его значение для повышения эффективности предприятий и организаций.

The problems of the formation of a positive image of the manager, the value to increase the efficiency of enterprises and organizations.

Коренные изменения в экономике России затронули не только категорию собственности, но и сферу управления. Внешне это выразилось, в частности, в появлении множества новых специальностей и в значительном изменении содержания работы ранее существовавших в нашей стране специалистов. Задачи, стоящие перед новым менеджментом – мобилизация и оптимизация использования ресурсов, в том числе трудовых, переориентация российской экономики с сырьевых отраслей в реальное производство, активное участие в институционализации рыночных отношений, – требуют от управленцев особых качеств. Между тем, содержание деятельности одной из ключевых фигур рыночной экономики – профессионального менеджера – до сих пор остается недостаточно изученным. Особенности российского менеджмента мало раскрыты, а его история нередко связана в сознании общества с теневыми сторонами бизнеса. Поэтому задачей самих менеджеров должно стать и создание в обществе положительного образа профессионального управляющего.

Слово «имидж» переводится на русский язык как «образ». Создание позитивного образа руководителя во многом определяет успех его деятельности. Значимость положительного образа менеджера в последние годы стала очевидной. Необходимо формировать положительный образ менеджера: это человек, который умеет организовать свою работу и работу других людей; умеет находить общий язык, но не манипулирует людьми; готов к выгодному сотрудничеству, но на договорной основе; инициативен, готов к переменам, к риску, но соблюдает закон. В качестве инструмента создания этого позитивного, конструктивного образа могут выступить несколько историй из жизни. Акцент при освещении таких историй должен делаться не на красивом результате работы, а на его общественной значимости, а также на самом процессе работы менеджера.

Поначалу ключевой фигурой рыночных процессов в экономике являлся предприниматель – собственник, создатель бизнеса, он же управляющий. Абстрактный образ бизнесмена воплощал в себе такие черты, как личная эффективность, прежде всего финансовая, энергичность и предприимчивость, бесстра-

шие, хитрость. В общественном сознании он был человеком довольно беспринципным и не соблюдающим договорные условия.

Сегодня система обучения специалистов экономического профиля во многих российских вузах постепенно перестраивается, чтобы давать молодым людям не только специальные знания, но и осознание ответственности. Есть довольно широкий круг людей, которые способны стать носителями нового образа менеджера. Во-первых, это управленцы старых предприятий, которые смогли перестроиться на новую волну. Это люди с большим опытом, показавшие свою гибкость и в то же время – устойчивость к отрицательным внешним влияниям. Во-вторых, это предприниматели, которые смогли, благодаря своим личным качествам и несомненной удаче, перешагнуть барьер малого бизнеса. В-третьих, это молодые специалисты, которые прошли обучение в России или за рубежом. Некоторые из них имеют первое образование неэкономического профиля, но смогли быстро повысить свою квалификацию в новых областях деятельности. Отличительные черты этого слоя специалистов – универсализм (отсутствие привязки к конкретным отраслям); командная работа (команды менеджеров могут даже перемещаться группами с одного предприятия на другое, благодаря своей универсальности); осознание своей идентичности и стремление проявить себя как социально значимую силу.

Несмотря на перечисленные выше общие черты, класс российских менеджеров отличается большой содержательной и социальной неоднородностью. Национальные особенности играют очень важную роль в формировании идеального образа менеджера. Рассмотрим составляющие положительного образа менеджера разных стран.

Так, в США принято выделять следующую цепочку важных качеств хорошего менеджера: развитость ума; честность; логичность; техниковооруженность; широта познаний; перспективность; коммуникабельность; цельность характера; лидерство; способность делегировать власть; ораторские способности; умение принимать решения; твердость; умение сосредотачиваться; умение воспитывать; чувство юмора; умение слушать; желание слушать; объективность; организаторские способности. На наш взгляд, удивительно, что организаторские способности на последнем месте, а слово «профессионализм» не вошло в данный список. Но американцы имеют свой взгляд на менеджмент: человек, занимающийся административной работой, должен быть зрелым эмоционально, наделен большим интеллектом, высокоразвитым чувством интеллектуальной любознательности и иметь солидную подготовку. Более того, черты его характера и ум намного важнее, чем знание им техники управления и наличие профессиональных знаний.

Качества, вошедшие в образ идеального менеджера Англии, отличаются не только своей последовательностью, но и содержанием: способность делегировать власть; коммуникабельность; доступность; умение слушать; авторитетность; компетентность; техниковооруженность; честность; твердость; заинтересованность в людях; позитивность; решительность; юмористичность; широта способностей; продуктивность; дружелюбие; прилежание; общительность; знание специальности; отсутствие болтливости.

По мнению финских специалистов, руководитель должен обладать напористостью, включающую в себя известную агрессивность (в положительном смысле слова), целеустремленность, стремление обязательно добиться достижения поставленных целей, доведения начатого дела до конца.

Японские менеджеры выделяют следующие качества: энергичная инициативность и решительность; долгосрочное предвидение и гибкость; широта взглядов, глобальный подход; умение правильной расстановки кадров и справедливых санкций; готовность и способность выслушивать мнение других; личное обаяние; использование открытого стиля управления, приветствующего сотрудничество; умение четко формировать цели и установки.

На протяжении нескольких лет в нашей стране исследователи по проблемам подбора управленческих кадров делились на два так называемых лагеря. К первым относились те, кто старался выделить универсальные психологические качества, обладая которыми можно однозначно стать универсальным менеджером. Выделялись три вида универсальных качеств: руководителя – администратора, к которым относили силу воли, решительность и смелость, склонность направлять деятельность других; руководителя – социального лидера, к которым относились восприимчивость и реагирование на психологические особенности других людей, умение ставить свои поступки в пример другим; руководителя – интеллектуального лидера (оперирование задачами, прогнозирование).

Ко второму лагерю исследователей относились люди, считающие, что универсальных черт успешного менеджера не существует, все зависит от конкретных условий деятельности и личности. Однако постепенно изменения в общественно-экономической жизни начали доказывать, что время предъявляет к менеджерам определенный перечень требований:

1. Наличие специальных знаний, высокая компетентность и эрудиция.
2. Предприимчивость, инициативность, умение творчески подходить к делу, способность к риску.
3. Критический подход к существующему положению дел.
4. Гибкость и рациональность мышления и действий.
5. Открытость для дискуссии, свободного обмена мнениями.
6. Логичность поступков, динамичность поведения.
7. Умение общаться с людьми, способность обеспечить хороший морально-психологический климат в коллективе, творческое содружество, товарищеское взаимодействие.
8. Ориентация на конкуренцию.
9. Компетентность, эрудиция, широкий кругозор, потребность в постоянном получении новых знаний.
10. Умение создавать условия для развития личности подчиненных, решения социальных проблем коллектива.

На образ менеджера большое влияние оказывают не только национальные особенности, месторасположение фирмы, где он работает, но и отрасль. Сегодня всех успешных менеджеров объединяет одно качество - суггестия, т.е. умение и способность влиять на других людей. Оно проявляется как безотчетно, так и при помощи специальных приемов. С точки зрения деятельностного

подхода к анализу феномена суггестии в нем сплетены два элемента: уверенность в себе и позитивная энергетика.

Уверенность в себе является следствием нашей самооценки, т.е. ощущения того, как мы выглядим в глазах других лиц.

Энергетика – это психическая сила, способность человека реализовать свои возможности, в том числе и силы влияния.

Власть человека над людьми зависит не только от его силы, ума и воли, но и от производимого им впечатления и его привлекательности. Одежда человека, его внешний облик влияют на отношение к нему подчиненных, коллег и т.д.

Существуют принципы укрепления имиджа:

- Будьте тверды, говоря о проблеме, но мягки с людьми.
- Облекайте жесткие аргументы в мягкие выражения.
- В деловом контакте достаточно примирить интересы, а не позиции.
- Имидж страдает, когда человек начинает отстаивать свои позиции, бороться за то, что не имеет значения для дела.

Имидж руководителя снижается, если он злоупотребляет утверждениями, категоричностью суждений, безапелляционностью. Наоборот, задавая вопросы, руководитель демонстрирует интерес к собеседнику, к его мнению. Психологическое преимущество на стороне задающего вопросы, а не отвечающего на них. Это является скрытым комплиментом, повышающим имидж руководителя.

Успеху способствует имидж порядочного человека. Это давно усвоено в политической жизни: скомпрометировать - конкурента значит уничтожить его. Имидж менеджера повышается, если у него нет приятельских отношений ни с кем из сотрудников или подчиненных. Это способствует принятию такого руководителя как строгого, недоступного, занятого только делом и т. д.

Формирование положительного имиджа руководителя во многом определяется его умениями общаться с подчиненными. Для этого необходимо знать эффективные приемы, например, быстрого запоминания имен-отчеств. Одним из приемов создания положительного имиджа руководителя является умение как можно чаще говорить комплименты. Психологами установлено, что поощрения являются лучшим стимулом к труду по сравнению с наказаниями.

Таким образом, внешние атрибуты для менеджера тоже имеют важное значение в формировании его образа, как в глазах подчиненных, так и других окружающих.

Менеджер – это не только профессия, должность, но и прежде всего призвание. Сегодня его роль в развитии предприятия, отрасли, области и даже страны возрастает, поскольку конкурентная среда требует не только создания предприятия и его финансирования, но и непрерывной оптимизации деятельности, повышения эффективности.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ АКЦИОНЕРНЫМИ ОБЩЕСТВАМИ В ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Реброва Н.Д.

к.э.н., доцент,

Алатырский филиал ФГБОУ ВПО

«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова» (г. Алатырь)

Изучены вопросы государственного регулирования стратегии управления акционерными обществами в Чувашской Республике. На основании данного изучения предложена надстроечная структура над предприятиями в виде государственной корпорации «Электротехнические производства», которая будет реализовывать задачи организации стратегического управления региональными предприятиями.

The issues of state regulation of the strategy of joint stock companies in the Chuvash Republic. On the basis of this study suggest the riser structure of the enterprises in the form of a state Corporation «Electrotechnical production, which will implement the tasks of the organization of strategic management of the regional enterprises.

Наиболее актуальным в современной экономической системе становится государственное регулирование экономического развития и расширения государственного влияния на выработку стратегии управления акционерными обществами в регионах.

Государственное регулирование может выступать в виде отдельных государственных институтов, определяющих законодательную основу и правовую политику реализации экономических процессов и отношений между участниками рынка. Важным аспектом такого институционального подхода являются вопросы обеспечения эффективного функционирования государственной собственности в акционерных капиталах организации и стратегические направления ее использования и увеличения. Используя институциональный подход государство определяет условия и критерии стратегического развития акционерного капитала и акционерной собственности, формирует правила в виде законов и нормативных актов по управлению стратегическим развитием акционерного общества с целью оптимального управления и регулирования госсобственности в таких организациях.

Обращаясь к усилению регионального влияния посредством увеличения роли государства в стратегическом управлении на корпоративном уровне становится возможным:

- обеспечить возможность экономики региона функционировать в режиме расширенного воспроизводства;
- централизованно, оптимально и полностью использовать имеющиеся ресурсы, политические факторы, сложившиеся национально культурные традиции;

- обеспечить устойчивость внутри региональных, межхозяйственных связей с целью оптимального использования промышленного потенциала, включая производственные фонды, площади, производственную инфраструктуру.

Наиболее яркими представителями реализации стратегии управления на корпоративном уровне являются такие корпорации, организованные при участии государства как «Российская корпорация нанотехнологий», которая создана 19.07.07 г. в соответствии с постановлением правительства РФ №139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий» от 19.07.07г. Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», созданная в декабре 2007 г. в соответствии с федеральным законом №317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом». Также имеется государственная корпорация по строительству олимпийских объектов «Олимпстрой», созданная 30.10.07 г. в соответствии с федеральным законом №238-ФЗ. Россия гордится олимпийскими объектами в Сочи, грандиозными масштабами строительства и изменение инфраструктуры южного региона Великой России.

В рамках Чувашской Республики возможно использовать опыт государственных корпораций в части выделения отраслевых региональных приоритетов. В регионе имеются свои отрасли, которые являются доминирующими в структуре экономики. В Чувашской Республике, как ресурсодефицитном регионе высок удельный вес обрабатывающих производств.

Исторически сложилось и успешно развивается, конкурирует на мировых рынках электротехническое производство, которое складывается из предприятий акционерных обществ «Элара», «ЧЭАЗ», «Завод «Электроприбор», «ЗЭИМ», «Чувашкабель» и др. Имеется ведущий институт релестроения - акционерное общество «ВНИИР», а также другие разработнические предприятия, которые носят статус общества с ограниченной ответственностью.

Целесообразно в Чувашской Республике выделить два уровня стратегического управления акционерными организациями по отраслевому признаку по следующей схеме:

I ступень: Анализ структуры стратегического управления акционерным обществом.

Во-первых, выделяется приоритетная доминирующая отрасль промышленного производства в регионе;

Во-вторых, определяется структура основных производств и промышленной инфраструктуры в качестве специализированного кластера;

В-третьих, формируется структура собственности в кластере и оценивается уровень госсобственности и величина доли государства в уставном капитале предприятий;

В-четвертых, определяется вид и метод управления госсобственностью и способы влияния на принятия стратегических решений в управление акционерными обществами.

После определения ситуации по оценке механизмов стратегического управления акционерными предприятиями необходимо провести следующий этап.

II степень: Организация системы стратегического управления акционерным обществом на уровне региона.

Во-первых, оценка перспективных стратегических планов развития ЭТП Чувашской Республики;

Во-вторых, оценка соответствия стратегии развития акционерного общества отрасли концепции и стратегии развития экономики республики и ее промышленно-производственного комплекса;

В-третьих, формирование стратегии координации планов развития акционерного общества в соответствии со стратегией экономического развития Чувашской Республики на период соответствующий стратегическим горизонтом развития;

В-четвертых, формирование соответствующих предложений по государственно-ориентируемым программам развития акционерных обществ, в том числе государственные гарантии, субсидии, налоговая политика, дополнительное кредитование, госзаказ.

В целях реализации такого алгоритма стратегического управления акционерным обществом необходима указанное выше, двухуровневая схема управления, которая реализуется в виде:

I уровень: кластер самоуправляемых и самоориентирующихся электротехнических предприятий, акционерных обществ и их взаимосвязи в виде базового элемента;

II уровень: надстроечная структура по координации, контролю и выработки корректирующих решений по стратегическому управлению на уровне региона.

В качестве надстроечной структуры над предприятиями кластера видится региональный орган в виде государственной корпорации «Электротехнические производства», который будет реализовать задачи первого и второго уровня описанной выше схемы организации стратегического управления региональными предприятиями.

От государства данную корпорацию необходимо функционально подчинить Министерству промышленности, энергетики и транспорта Чувашской Республики, которое будет проводить законодательные акты, концепцию развития промышленности экономики Чувашской Республики и другие решения Кабинета Министров и Президента Чувашской Республики до рабочих органов корпорации.

Библиография

1. О мерах по защите прав акционеров и обеспечению интересов государства как собственника и акционера: Указ Президента РФ от 18.08.1996 № 1210 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Система Гарант.

2. Об акционерных обществах: Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Система Гарант.

СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Салова М.С.

к.э.н., доцент,
ФГБОУ ВПО

«Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия
имени П.А. Столыпина» (г. Ульяновск)
ms.salova@mail.ru

Освещается работа малых форм хозяйствования на селе на примере Ульяновской области, показаны их роль и место в сфере производства сельскохозяйственной продукции и формировании продовольственных ресурсов области. Аргументируется необходимость создания сельскохозяйственных потребительских кооперативов на селе. Сформулирован ряд положений, направленных на развитие системы сельскохозяйственной потребительской кооперации.

Describes the use of small economy forms in rural areas on the example of Ulyanovsk region, and shows their role and place in the sphere of agricultural production and the formation of food resources of the region. The necessity of creating agricultural consumer cooperatives in rural areas. Formulates a number of provisions aimed at the development of agricultural consumer cooperatives.

Поступательное развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов является важной составляющей комплексного развития сельских территорий. Учитывая, что основная часть сельскохозяйственной продукции производится малым сектором отрасли, чрезвычайно важно обеспечить его определённым спектром услуг, начиная от кредитования и снабжения средствами производства, заканчивая переработкой и реализацией продукции. Это и является основной задачей потребительских кооперативов.

Для более полной реализации поставленных задач, роста конкурентоспособности сельхозпроизводителей на современном этапе в сельском кооперативном секторе необходима дальнейшая концентрация капитала, что возможно, в частности, на основе образования системы кооперативов.

В последние годы в стране для развития сельскохозяйственных потребительских кооперативов создана определённая правовая база, принят Федеральный закон «О сельскохозяйственной кооперации», существенная поддержка потребительским кооперативам оказана в рамках Приоритетного национального проекта «Развитие АПК». Развитию сельского кооперативного сектора уделено внимание в «Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы» и её подпрограмме «Поддержка малых форм хозяйствования», Федеральной целевой программе «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 – 2017 годы и на период до 2020 года». В этих документах пре-

дусматривается возможность организации кооперативами различных ассоциаций и союзов.

Мелкотоварный сектор сельского хозяйства страны в настоящее время производит 53,7 % сельскохозяйственной продукции, еще 4,3 % поставляют крестьянские (фермерские) хозяйства.

Типичной в этом плане является Ульяновская область, где малые формы хозяйствования на селе представлены 168,2 тыс. гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, 520 крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, 69 сельскохозяйственными потребительскими кооперативами. На их долю приходится (от общего объема производства продукции в области): 69 % молока, 49 % мяса скота и птицы, 72 % овощей, 91 % картофеля.

Динамика кредитования граждан, ведущих личные подсобные хозяйства, показывает устойчивую положительную тенденцию как в целом по РФ, так и по Ульяновской области. За 2012 год в Ульяновской области привлечено льготных кредитов на сумму 1 млрд. 665 млн. рублей. Всего же, с начала реализации Национального Проекта (2006 - 2012 г.г.), им выдано 50315 льготных кредитов на общую сумму 6 млрд. 925 млн. руб. По этим кредитам выплачено субсидий из федерального и областного бюджетов на общую сумму 812,3 млн. руб.

Несмотря на серьезную поддержку из бюджетов разных уровней сельские жители сталкиваются с трудностями при реализации продукции.

Наличие сбытовых кооперативов способствует активизации сельскохозяйственного производства в хозяйствах всех форм, но особенно – в мелкотоварном секторе. Для успешного развития и повышения товарности в крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйствах необходимо объединение вынесенных за пределы основного производства обслуживающих функций.

Данный тезис подтверждает анализ работы сбытовой кооперации в Ульяновской области. Нами была проведена группировка районов области по степени скооперированности населения. В качестве показателя скооперированности населения была взята доля молока, реализованного хозяйствами населения через кооперативы, в общем объеме реализованного ими молока (факторный признак). В качестве результативного признака взята численность поголовья коров у населения. В ходе анализа было выявлено, что не во всех районах Ульяновской области кооперация развивается одинаково успешно. Например, по сбыту молока наибольшим образом кооперация развита в таких районах, как Майнский, Старомайнский, Павловский, Мелекесский. А наименьшим образом – в Новоспасском, Тереньгульском, Радищевском районах.

Аналитическая группировка показала, что в районах с более высокой степенью скооперированности по сбыту молока число коров больше, чем в районах с низкой степенью скооперированности (табл. 1).

Таким образом, необходим механизм государственной поддержки, стимулирующий создание в сельской местности сельскохозяйственных потребительских кооперативов 1-го уровня с целью оказания услуг сельскому населению в сбыте и переработке произведенной ими сельскохозяйственной продукции, а также кооперативов 2-го уровня с целью оказания услуг кооперативам 1-го уровня по централизованному хранению, переработке и сбыту конечной продукции.

Аналитическая группировка районов Ульяновской области
по степени скооперированности хозяйств населения в сбытовые кооперативы

Группы по доле скооперированного населения	Число районов в группе	Число коров у населения (в среднем по группе), гол.
1 группа (от 2,9 % до 31,8 %)	5	132,3
2 группа (от 31,8 % до 67,7 %)	3	306,6
3 группа (свыше 67,7 %)	5	1019,2

Существенный импульс развитию сельскохозяйственной потребительской кооперации дала принятая в 2009 году Правительством Ульяновской области областная целевая программа (далее - Программа) «Развитие малых форм хозяйствования на селе Ульяновской области» на 2010-2012 годы. Целью Программы являлось обеспечение благоприятных экономических условий для создания стабильно работающей системы производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции на базе малых форм хозяйствования на селе, повышение занятости, доходов и уровня жизни сельского населения Ульяновской области. В Программе разработан такой механизм поддержки, который стимулировал создание сельскохозяйственных потребительских кооперативов, поскольку они являются некоммерческими организациями и работают в интересах своих членов.

Программа нацелена на создание полного замкнутого цикла воспроизводства, начиная от сбора молока у населения и фермеров, его переработки (через приобретение молокоприёмных пунктов, танков-охладителей, молоковозов и необходимого оборудования на льготной основе) до реализации готовой продукции в торговых сетях, магазинах потребкооперации, а также участия в муниципальных закупках для поставок сельскохозяйственной продукции в учреждения бюджетной сферы (рис. 1).

По данным Министерства сельского хозяйства Ульяновской области в Программе выполнены все целевые показатели: отлажена система сбора и переработки молока у населения, создано 360 новых рабочих мест, обеспечена занятость для почти 9 тыс. сельских граждан, ведущих личное подсобное хозяйство. Из 21 муниципальных образований области 18 участвуют в Программе. На начало 2013 года 70 % молока, реализуемого населением области, закупается кооперативами. Шесть кооперативов занимаются не только сбором, но и переработкой молока, выпуская практически весь спектр молочной продукции под единым брендом «Симбирская деревенька».

Сельскохозяйственным потребительским кооперативам Ульяновской области в 2010-2012 годах оказана финансовая поддержка из бюджетов разных уровней в размере 104 млн. рублей в виде предоставления денежного поручительства Ульяновского регионального фонда поручительств банкам и лизинговым компаниям, обеспечения части первоначального взноса в лизинговую компанию на приобретение модульных молочных заводов и молоковозов, субсидий на молоко членам кооперативов и на содержание коров, а также субсидирования процентных ставок по кредитам.

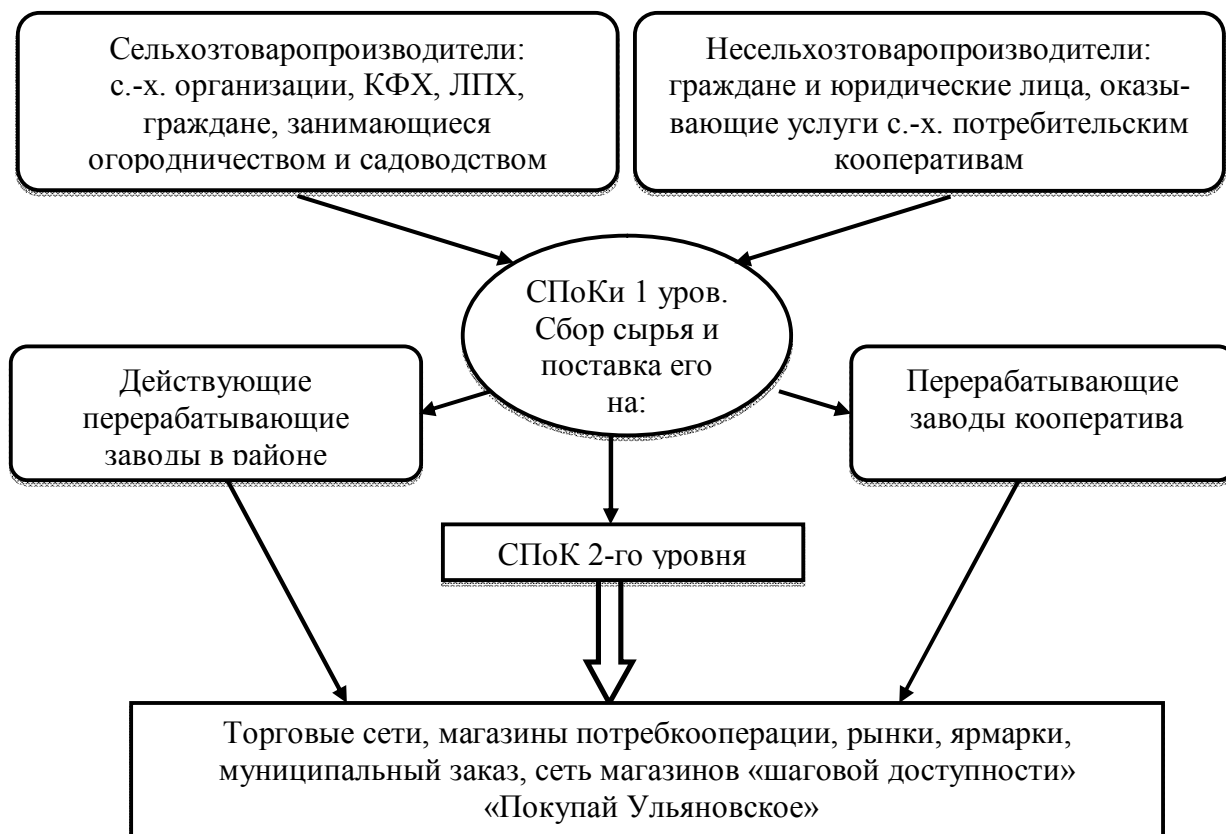


Рисунок 1 – Система управления закупкой, переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукции в Ульяновской области

Таблица 2

Выполнение целевых показателей ОЦП
«Развитие малых форм хозяйствования на селе Ульяновской области»
на 2010-2012 г.г.»

№	Целевые показатели	Ед. изм.	2010 год		2011 год		2012 год		Итого за 3 года		
			план	факт	план	факт	план	факт	план	факт	%, +/-
1	Количество вновь созданных СХПК	ед.	5	23	11	2	2	4	18	29	+11
2	Обеспечение занятости сельского населения	чел.	2000	4168	4750	8163	8297	8995	8297	8995	108,4
3	Создание новых рабочих мест	чел.	100	100	152	155	98	105	350	360	+10
4	Объём молока, собираемого СХПК	тонн	12000	12800	28500	27891	27540	28197	68040	68888	101,2
5	Поголовье коров у населения, обслуживаемого СХПК	голов	3000	5616	7125	11886	11915	12618	11915	12618	106,0
6	Годовой доход населения, обслуживаемого СХПК	млн. руб.	124,8	183,1	296,4	375,8	253,6	264,4	253,6	264,4	+10,8

Около 82 % молока перерабатывающие кооперативы собирают непосредственно от сельских граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, 12,4 % от сельскохозяйственных организаций и 5,6 % от фермеров. В дальнейшем 43 % собранного молока перерабатывается самими кооперативами на приобретённых с

помощью областной поддержки модульных молочных заводах, 57 % молока направляется на другие перерабатывающие предприятия области

В Ульяновской области проводится работа по созданию сети магазинов «шаговой доступности» в спальных районах г. Ульяновска и г. Димитровграда, создано ОАО «Агропромпарк», главной задачей которого является решение проблемных вопросов малых форм хозяйствования, в частности сельскохозяйственных потребительских кооперативов 1-го уровня, в организации хранения, переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции.

Выработанная и внедряемая на практике в Ульяновской области экономическая модель позволила отладить систему закупок молока у малых форм хозяйствования на селе, тем самым обеспечить им гарантированный сбыт, существенно приостановить темпы сокращения поголовья коров и молока и, соответственно, повысить уровень занятости и доходов сельского населения (рис. 2).

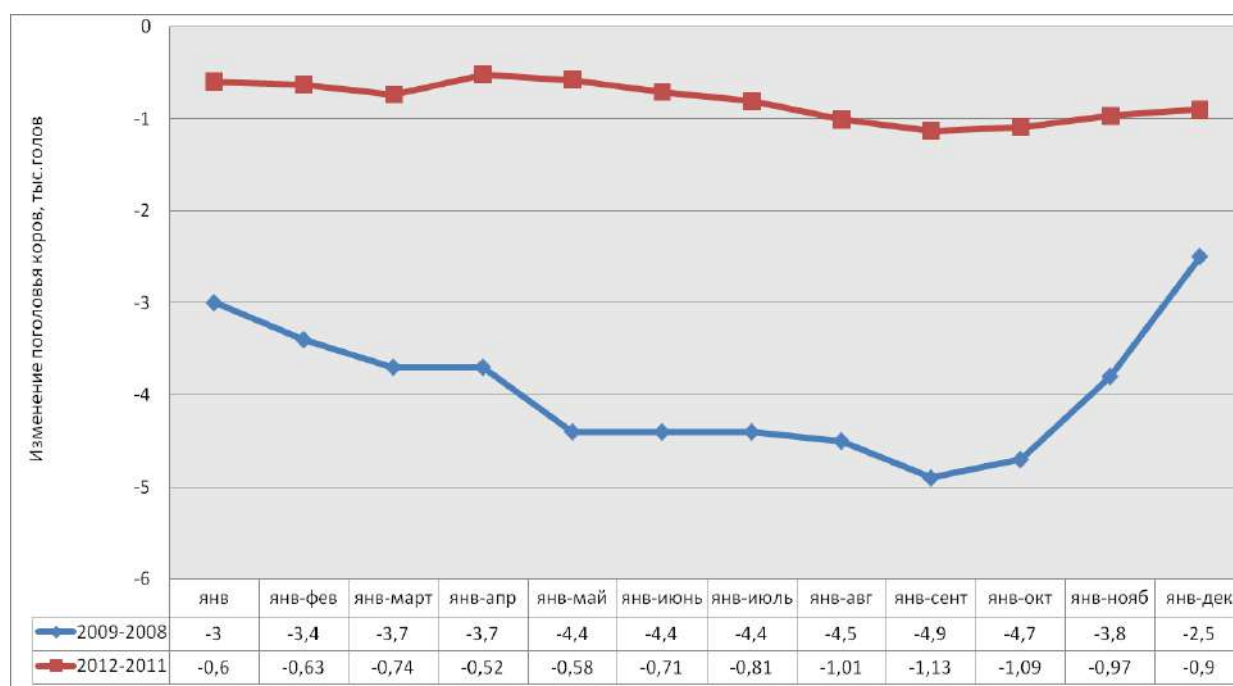


Рисунок 2 – Динамика изменения поголовья коров в хозяйствах населения Ульяновской области

Если в 2009 году (до начала реализации Программы) поголовье коров в частном секторе Ульяновской области уменьшилось по отношению к 2008 году на 2,5 тыс. голов, то в 2012 году к 2011 году (по итогам реализации Программы) темпы сокращения уменьшились почти в 3 раза, что свидетельствует об эффективности проводимых мероприятий в рамках реализации Программы.

Также удалось снизить темпы уменьшения производства молока в личных подворьях. Если в 2009 год производство молока уменьшилось по отношению к 2008 году на 18,1 тыс. т., то в 2012 году к 2011 году – только на 2,8 тыс. т.

Дальнейшее развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации в Ульяновской области будет осуществляться в рамках разработанной Министерством сельского хозяйства ведомственной целевой программы «Развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации и логистических центров в Ульяновской области на 2013-2015 годы».

В Программе предусматривается формирование двухуровневой системы сельскохозяйственной потребительской кооперации через создание разветвлённой сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов различных видов, функционирующих на уровне районов (1-го уровня) и областного сельскохозяйственного потребительского кооператива 2-го уровня, объединяющего кооперативы 1-го уровня и ассоциированных членов, каковыми могут быть предприятия переработки, кредитные учреждения, ОАО «Агропромпарк» и другие субъекты рыночной экономики.

Система сельскохозяйственных потребительских кооперативов, на наш взгляд, будет играть роль организатора укрупнения масштабов тех функций сельхозпроизводителя, которые неэффективны в мелком масштабе (например, снабжение средствами производства, переработка и сбыт готовой продукции, маркетинг). В реальности пока незначительная часть малых форм хозяйствования объединилась в кооперативы и, в свою очередь, кооперативы не объединены в чётко структурированную систему. В целях стимулирования формирования системы сельскохозяйственной кооперации в Ульяновской области в Программе заложена поддержка из областного бюджета: кооперативов первого уровня (вошедших в областной кооператив второго уровня) – в виде возмещения части затрат на приобретение оборудования и автотранспортных средств, необходимых для сбора, переработки, фасовки и реализации различных видов сельскохозяйственной продукции (молоко, мясо, овощная и плодово-ягодная продукция); кооператива второго уровня - в виде возмещения части затрат на приобретение им оборудования, автотранспортных средств, необходимых для централизованной переработки, фасовки, хранения и доставки готовой продукции от кооперативов второго уровня и реализации через создаваемую сеть магазинов «шаговой доступности» под единым брендом «Покупай Ульяновское». В рамках программы предполагается создать дополнительно 15 сельскохозяйственных потребительских кооперативов по сбору и переработке сельскохозяйственной продукции, 105 новых рабочих мест, обеспечить занятость для 9,5 тыс. сельчан.

В связи с тем, что в настоящее время на федеральном уровне обсуждается проект Концепции развития кооперации на селе на период до 2020 года, считаем целесообразным на её основе в перспективе, разработать ведомственную целевую программу развития кооперации, включающую поддержку кооперативов из федерального бюджета. Это послужит дополнительным стимулом для регионов в плане принятия мер по развитию кооперации в целом, в том числе сельскохозяйственной потребительской кооперации.

Библиография

1. О сельскохозяйственной кооперации: Федеральный закон Российской Федерации от 8 декабря 1995 г. N 193-ФЗ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Система Гарант.
2. Чайнов, А.В. Избранные труды. – М: Колос, 1993. – 590 с.
3. Худякова, Е.В. Проблемы развития системы сельскохозяйственных потребительских кооперативов в РФ // Вестник МГАУ, 2011. - С. 10–14.

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ БАКАЛАВРОВ

Семенова В.И.

к.п.н., доцент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)

Рассмотрены вопросы организации учебного процесса с использованием интерактивных методов обучения бакалавров. Эффективность интерактивных методов зависит от активности студентов, объединенных в рабочие группы. Предлагается методика комплектования групп на основе комплекса диагностических методик.

Questions of the organization of educational process with use of interactive methods of training of bachelors are considered. Efficiency of interactive methods depends on activity of the students united in the working groups. The technique of completing of groups on the basis of a complex of diagnostic techniques is offered.

Интерактивные методы обучения присутствовали и в советском, и российском образовании. Но особое значение эти методы имеют в обучении бакалавров, так как не менее 20 % учебного времени практических занятий должны содержать интерактивные методы обучения.

Педагогическая наука России, анализируя достижения наиболее опытных педагогов, деятельность авторских школ, предлагает большое количество образовательных технологий и «...использование в современных условиях целостных педагогических систем прошлого», позволит «...не тратить время на открытие уже известного» [1].

К современным образовательным технологиям можно отнести: технологию личностно-ориентированного обучения и воспитания; технологию дифференцированного (в том числе индивидуализированного) обучения и воспитания; технологию проблемного обучения и воспитания; технологию обучения и воспитания без насилия; технологию эффективной речевой деятельности; технологию диалогового обучения и воспитания; технологию рефлексивного обучения и воспитания [3]. Красной нитью в каждой из них проходят условия развития личностных качеств обучающегося.

В психолого-педагогическом плане основные тенденции совершенствования образовательных технологий характеризуется переходом:

- от учения как функции запоминания к учению как процессу умственного развития, позволяющего использовать усвоенное;
- от чисто ассоциативной, статистической модели знаний к динамически структурированным системам умственных действий;
- от ориентации на усредненного ученика к дифференцированным и индивидуализированным программам обучения;
- от внешней мотивации учения к внутренней нравственно-волевой регуляции [1].

Развитие личности обучающегося обеспечивает использование интерактивных методов обучения.

Применения интерактивных методов обучения, таких как круглый стол (дебаты, дискуссия), мозговой штурм, ролевые и деловые игры требуют от преподавателя умения комплектовать команды, группы или просто партнеров по взаимодействию или сами обучающиеся на основе знания своих психологических особенностей будут создавать эти группы. Интерактивность – означает взаимодействовать, находиться в режиме беседы, диалога. В основе этих методов лежит более широкое взаимодействие как с преподавателем, так и друг с другом, а также высокая активность обучающихся.

Методику комплектования групп схематично можно представить следующим образом. 1. Определение доминирующей сферы профессиональных интересов и склонностей; 2. Анализ стиля мышления; 3. Составление формулы структуры личности.

Комплектование групп происходит на основе предварительной психолого-педагогической диагностики, которая содержит методики определения структуры личности, объединяющей личностные и профессиональные качества обучающегося.

Диагностический комплекс включает:

- модифицированный дифференциально-диагностический опросник профессора А.К. Осницкого. Опросник позволяет определить профессиональные интересы и склонности, а также отрефлексированность знаний, умений и навыков, направленность привычной активности на успех или на избегание неудачи, опыт сотрудничества, развития операционального опыта и стиль мышления.

- тест «Стиль познания» (автор Дэвид Колба) выявляет один из четырех стилей познания, которые на основе показателей определяются из конкретного опыта, рефлексивного наблюдения, активного экспериментирования и абстрактной концептуализации.

- тест «Свойства личности» (Дж.Барретт) позволяет сделать вывод о рекомендуемой профессии на основании важных свойств личности, таких как отношение к делу (воображение или реализм, непосредственность или осмотрительность), взаимоотношения с людьми, - настойчивость или пассивность, склонность к общению или уединению.

Психолого-педагогическая диагностика должна проводиться централизованно, и результаты ее позволят в каждой учебной группе создать группы с постоянным составом. С этими группами могут организовывать учебный процесс с использованием интерактивных методов обучения все преподаватели данного курса.

Библиография

1. Селевко, Г. К. Современные образовательные технологии: учеб. пособие./ Г.К. Селевко. - М.: Народное образование, 1998. - 256 с.

2. Каташев, В.Г. Педагогика высшей школы: учеб. пособие / В.Г. Каташев., Л.И. Соломко., Г.У. Матушанский., О.В. Захарова. и др. / под общей редакцией проф. В.Г. Каташева. - Казань: КГТУ, 2005. - 395 с.

3. Юнина, Е.А. Педагогическая психология: социально-личностное образование: учеб.-метод. пособие. / Е.А. Юнина. - Пермь: ПРИПИТ, 2004. - 92 с.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

Семенова Е.И.

к.э.н., доцент,

Иванина Ю.А.

студент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)

JuliaIvanina@yandex.ru

Рассмотрены основные аспекты пенсионной реформы 2015 года, проведен сравнительный анализ пенсионных начислений по «новой формуле», даны прогнозы будущего развития пенсионной системы в Российской Федерации.

The basic aspects of the pension reform in 2015, the comparative analysis of pension accruals for the "new formula", the forecasts of the future development of the pension system in the Russian Federation.

В Российской Федерации в течение двух десятилетий действует пенсионная система, оставшаяся с советских времен, и не претерпевшая серьезных изменений. Пенсионная система в бывшем Советском Союзе носила распределительный характер. Собранные за определенный год отчисления налоги шли на выплаты текущим пенсионерам.

Таким образом, происходило своеобразное перекрестное субсидирование различных поколений: пенсии выплачивались за счет отчислений работающих. Прежняя пенсионная система изжила себя и, учитывая особенности демографической, политической, экономической ситуации в стране, в 2001 году заговорили о необходимости реформирования пенсионной системы.

С 2002 г. пенсионные отчисления российских граждан стали делиться на три части: базовую, страховую и накопительную. Соответственно, и будущая пенсия должна была состоять из трех частей: базовой (фиксированной, зависящей только от возраста и наличия иждивенцев), страховой (зависящей от трудового стажа и заработной платы) и накопительной, размер которой определяется размером пенсионных накоплений, то есть суммой пенсионных отчислений и дохода от их инвестирования.

Сегодня, по мнению аналитиков, данный порядок начисления пенсии себя изжил. Не все пенсионные выплаты обеспечены финансово. Размеры пенсий практически не зависят от трудового стажа работников. Действующая формула сложна и непонятна - сделать расчёты под силу лишь специалистам, только в момент выхода человека на пенсию. Формула расчета далека от совершенства. Берется сумма, отложенная в пенсионные фонды, и делится на количество лет предполагаемых выплат – в нашей стране это 18 лет (на 2012 год). В настоящее

время пенсионер сам может выбрать количество лет предполагаемых пенсионных выплат, но минимальный срок установлен государством – 10 лет [6]. По статистике мужчины живут в среднем 59 лет, т.е. до пенсии вообще не доживают, а женщины 73 года, т.е. 18 лет. Рассчитан средний показатель для всех, что означает - часть от указанных средств не доходит до хозяина. Зарплаты свыше 568 тысяч рублей (обычно у чиновников) облагаются налогом по ставке 10 % [6]. Легальный стаж - 5 лет, который дает право на получение трудовой пенсии по старости, недопустимо мал. В результате граждане, имеющие трудовой стаж всего 5 лет, получают пенсию в размере, соизмеримом с размером пенсии тех, кто отработал гораздо более длительный период. При этом выплата таким лицам не обеспечивается размером, уплаченных ими страховых взносов. Несостоятельность современного «пенсионного строя» видна даже непрофессионалу. И в это же время в развитых и процветающих государствах существуют две пенсионные системы: государственная, являющаяся основной, и накопительная система, представленная негосударственными пенсионными фондами. Необходимость изменения существующей пенсионной системы стала очевидным фактом.

В течение последних 10 лет в Российской Федерации проводились мероприятия, направленные на совершенствование пенсионной системы, по итогам которых достигнуты определенные результаты: установлен гарантированный минимальный уровень материального обеспечения пенсионера не ниже величины прожиточного минимума пенсионера в субъекте Российской Федерации, созданы экономические и правовые предпосылки формирования пенсионных прав будущих пенсионеров для получения трудовой пенсии исходя из международных норм, повышен средний размер трудовой пенсии. «Средний размер трудовой пенсии по старости в Российской Федерации на начало 2013 году составил 10400 рублей» [2, С. 329]. С 2002 года он увеличился в 6,5 раз в номинальном размере и более чем в 2,8 раза в реальном.

Отношение трудовой пенсии по старости к прожиточному минимуму пенсионера постоянно увеличивалось и составило в 2002 году 108,4 %, в 2007 году - 110,4 % и в 2012 году - 179,8 %. Отношение среднего размера трудовой пенсии по старости к среднему размеру заработной платы по экономике в 2002 году составляло 34 %, к 2007 году оно снизилось до 25 % ввиду вызванного объективными причинами отставания темпов индексации трудовой пенсии от темпов роста заработной платы, а к 2012 году увеличилось до 36,8 % в результате роста базовой части трудовой пенсии в 2008 - 2009 годах и проведения в 2010 году валоризации пенсионных прав за советский период. Проводимая пенсионная политика была направлена на обеспечение социально приемлемого уровня пенсий.

В настоящее время разработана Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации. Целью данной Стратегии является совершенствование пенсионной системы, то есть она должна соответствовать современному развитию экономики страны и международным стандартам. Стратегия определяет на период до 2030 года социальные приоритеты и ориентиры, механизмы государственной политики в сфере пенсионного страхования

на отдельных этапах ее реализации и базируется на оценке опыта реализации пенсионных преобразований в Российской Федерации и мировых тенденций развития пенсионных систем [3].

В основе будущей пенсионной реформы лежит модернизация основных институтов пенсионной системы. В 2014-15 годах в РФ предполагается изменить институт досрочных пенсий, усовершенствовать обязательную накопительную систему и перевести ее в добровольный формат, установить дополнительное пенсионное обеспечение для отдельных категорий граждан в рамках корпоративных систем и добровольных пенсионных выплат, которое будет способствовать развитию негосударственного пенсионного обеспечения. Реформа планирует изменить требования к трудовому стажу и модернизировать пенсионную формулу, что, на наш взгляд, является своевременным и справедливым.

Новая пенсионная формула должна быть понятной гражданину и позволять легко подсчитать и планировать размер его будущей пенсии. В формулу расчета трудовой пенсии будут включены только базовая и страховая части. Базовая часть представляет собой минимальную гарантированную государством сумму, установленную федеральным законом при выполнении определенных требований (стаж/возраст/участие). Она дифференцируется в зависимости от возраста выхода на пенсию и категорий получателей. Страховая часть будет рассчитываться как сумма так называемых «коэффициентов личного участия» застрахованного лица в системе пенсионного страхования (учитываются как страховой стаж, так и заработок). Накопительный элемент не предполагается включать в новую формулу расчета трудовой пенсии. Накопительная часть «выводится» из понятия «трудовая пенсия» в отдельную, самостоятельную область правового регулирования [1]. Длительность легального стажа, который дает право на получение трудовой пенсии по старости предлагается увеличить с нынешних 5 лет до 15.

По заверениям чиновников из Министерства труда пенсионный возраст (55 и 60 лет) увеличению не подлежит, хотя масштабная пенсионная реформа запланирована не только на 2014 год, но составлена концепция и до 2050 года. Изменения будут происходить плавно, вполне возможно к 2047 году пенсионный возраст увеличится до 65 лет, как для мужчин, так и для женщин. В настоящее время в Министерстве труда России совместно с экспертами обсуждается идея стимулирования более позднего выхода граждан на пенсию. Стимулирование может заключаться в увеличении размера пенсионных выплат. Конкретные механизмы стимулирования обсуждаются.

Если говорить об ожидаемых результатах, то это означает, что будет создана новая система, позволяющая гражданам формировать свои пенсии из трех «самостоятельных» источников - трудовой пенсии по старости (система государственного пенсионного обеспечения), накопительной части (накопительная система пенсионного обеспечения), корпоративной пенсии (корпоративные пенсионные системы).

После проведения пенсионной реформы, с 2015 года ликвидируется двойная система начисления пенсий: чиновникам и остальным гражданам будет

пенсия начисляться по одной и той же формуле, в зависимости от стажа и размера зарплаты; будет введена обязательная накопительная система, которой будут заниматься только негосударственные пенсионные фонды, выбирать которые будут сами граждане. Размер пенсий граждан Российской Федерации будет напрямую зависеть от размера задекларированной заработной платы, пенсионных накоплений, а также пенсионного фонда, который они сами выбрали.

Также появляется серьезный стимул декларировать реальную заработную плату, а не ту, которая фигурирует в ведомости для налоговых отчетов, что, в конечном счете, приведет к росту заработной платы в целом по стране и в конечном итоге – росту перечислений в бюджет и государственный Пенсионный фонд [5].

Таблица 1

Сравнительный анализ пенсионных начислений по «новой формуле»

№	Сфера деятельности	Зарплата (средняя по отраслям)	Стаж работы	Сумма пенсии при отказе от ее получения (лет)		
				0	5	10
1	Социальная	20681	15	6305	10069	17876
			25	8032	12573	21882
			35	9759	15077	25889
2	Сельское хозяйство	12756	15	3692	7579	12643
			25	6377	9694	16509
			35	7442	11239	18980
3	Промышленная	15000	15	5593	8693	15124
			25	6846	10509	18030
			35	8098	12326	20936
4	Транспорт	18000	15	5969	9420	16577
			25	7472	11599	20064
			35	8975	13779	23552

*Примечание: год рождения 1975, в семье один ребенок, отпуск по уходу за ребенком составляет 1 год

Анализируя таблицу, можно сделать следующие выводы. Если будущий пенсионер отрабатывает минимальный стаж, то его пенсия составит приблизительно 30 % от среднего уровня заработной платы. Для достижения пенсии в 40 %, необходимо проработать не менее 25 лет, при стаже в 35 лет вам гарантируют пенсию на уровне 47-50 %.

Необходимо отметить, об увеличении пенсии, в случае отказа от ее получения при достижении пенсионного возраста. Так, например, отказ от пенсии на 5 лет увеличит ее на 50-60 %. Максимальную пенсию можно получить при стаже 35 лет и отказе от ее получения на 10 лет. При таком варианте будущая пенсия составит не менее 125 % от среднего уровня заработной платы. Таким образом, отказ от получения пенсии при достижении пенсионного возраста является не чем иным, как скрытым увеличением пенсионного возраста.

Начинать думать о будущей пенсии нужно начинать как можно раньше. Что следует делать молодым? Возможность работающим гражданам с молодых лет самим копить себе на старость - базовый принцип пенсионных моделей, ис-

пользуемых во всех ведущих экономиках мира. Такой подход вполне оправдан и для граждан нашей страны. Но... Очередная реформа, не даст возможности накопить себе на достойную старость. С 2014 года Министерство здравоохранения и социального развития предлагает перейти на новую формулу расчета пенсий, которая сводится к четырем пунктам. Первый: максимальная пенсия 75 % от зарплаты возможна лишь при наличии стажа 30 лет. Второй: вводятся ограничения по максимальному размеру зарплаты, с которой берутся взносы в Пенсионный фонд. Какими они будут - пока неизвестно. Сегодня пенсии начисляются, исходя из потолка зарплат 568 тыс. рублей в год, или около 47 тыс. рублей в месяц. Можно зарабатывать сколько угодно много, но пенсия будет начислять только из расчета 47 тыс. рублей - и ни копейки больше. Третий: пенсии будут индексироваться в соответствии с темпами роста инфляции и средней зарплаты в стране. И наконец, четвертый: правительство имеет право корректировать размер пенсий, исходя из демографических и макроэкономических обстоятельств. Получается в старости, придется зависеть от милости государства, которое будет платить столько, сколько сможет. Кроме того при плохой макроэкономической ситуации, оно может ввести понижающий коэффициент при расчете пенсии. А будет ли макроэкономическая ситуация стабильной, сказать трудно. Выход из положения для молодых людей видится в сохранении накопительной части пенсии. Для них взносы в накопительную пенсионную систему надо резко поднимать - до 10–15 % от зарплаты. Тогда есть шанс, что к старости у них накопится сумма, дополнит страховую часть пенсии не несколькими сотнями, а несколькими тысячами рублей. Ради такой прибавки, наверное, стоит потрудиться в течение жизни. Пенсионное накопительство может стать успешным, только если по всей стране будет создана соответствующая инфраструктура. Доступ к негосударственным пенсионным фондам должны иметь не только жители мегаполисов, но и жители периферии. Что остается - копить на черный день, открывая счет в банке? Но от дефолтов никто не застрахован, тем более в нашей практике они уже были. Остается одно - дальнейшее совершенствование пенсионной системы России, способной обеспечить достойную старость.

К сожалению, прогнозы будущей пенсионной системы неутешительны. На сегодняшний день не отработан механизм формирования накопительной части пенсии. Подавляющая часть большинства населения страны не видит разницы между разными пенсионными фондами, так как последние вяло себя позиционируют.

На наш взгляд, несмотря на широкое обсуждение пенсионной реформы в средствах массовой информации у представителей власти нет четкого представления о конечном результате. Как бы не пыталось нынешнее правительство грамотно решить вопрос будущего пенсионного обеспечения населения положительный результат, скорее всего, не возможен. После проведения пенсионной реформы разница между пенсиями отдельных категорий граждан будет весьма заметна. Как бы не хотелось думать, что на необъятных просторах нашей страны условия жизни, в целом, одинаковы, нельзя не заметить разительных отличий между уровнем жизни провинции и столицы. Зарплаты в одной

отрасли совершенно разные и зависят от местонахождения предприятия, учреждения или организации. Заработные платы педагогов, врачей столицы в разы превышают заработные платы их коллег в разных субъектах федерации. Это значит, что и пенсии, зависящие от отчислений из зарплаты будут отличаться и явно проиграют пенсионеры провинции.

Угроза безработицы прочно поселилась в малых городах России. Жителям не приходится выбирать, они согласны подчас на любую работу, лишь бы не терять трудовой стаж. О какой пенсии в будущем может идти речь, если 30 % россиян, проживающих в малых городах работают, получая минимальную заработную плату. Какая уж тут накопительная часть и участие в программах софинансирования, как говорят в народе «не до жиру, быть бы живу». Представители молодого поколения, чье пенсионное будущее более чем туманно, на перепутье выбора. Что делать дальше? Самостоятельно копить на старость? Как правильно это делать, чтобы защитить свои накопления? Вступать в программу софинансирования? Как грамотно это сделать? Вопросы, вопросы, вопросы на которые никто не даст точного ответа. И только время покажет, насколько экономически грамотно, будет проведена реформа, призванная обеспечить достойную старость многострадальных россиян.

Библиография

1. Доклад заместителя министра Труда и социальных отношений РФ А.Н.Пудова на Красноярском форуме 15 февраля 2013года
2. Семенова Е.И. Кому на пенсии жить хорошо? / Е.И. Семенова // Сборник трудов научно -практической конференции – Чебоксары: ЧПИ МГОУ, 2013.- Вып. 11. - С. 329-331
3. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации.
4. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. - URL: <http://www.mcx.ru>. (Дата обращения 10.10.13)
5. Пенсионная реформа в России 2014 - URL: <http://bs-life.ru/rabota/pensiya/penionnaya-reforma2014.html>. (Дата обращения 03.11.13)
6. Пенсионный Фонд Российской Федерации: URL:<http://www.pfrf>. (Дата обращения 25.11.13)
7. Федеральная служба государственной статистики. - URL: <http://www.gks.ru>. (Дата обращения 23.11.13)

КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЙ И АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ В ФОРМИРОВАНИИ ЛИЧНОСТИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА

Сергеева О.Ю.

к.п.н., доцент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)

Рассмотрены вопросы формирования личности менеджера на основе культурологического и антропологического подходов.

The questions of identity formation based manager of cultural and anthropological approaches.

Изучение общественных систем прошлого и настоящего подтверждает, что в центре внимания подлинной культуры всегда стояли задачи:

- гармоничного обустройства социальной жизни;
- поддержание гармонии между обществом и природой;
- совершенствование самого человека.

Личностное бытие – это особая реальность, которая является ключом к пониманию мира: «Человек есть мера всех вещей» (Протагор)

Человек – точка пересечения двух миров: физического и духовного, земного и космического, ограниченного и безграничного. Преодолением этого противоречия является культуротворчество.

Сущность понятия культура – это культ духовности как устремленности человека к самосовершенствованию на принципах истины, добра, красоты.

Задача высшей школы – создавать предпосылки для духовного роста, внутренней трансформации личности.

Когда цивилизация благоприятствует духовному творчеству, тогда достижения цивилизации трансформируются в культуру, когда она деформирует духовное развитие человека – то она превращается в контркультуру.

Синтез духовно-нравственных и художественных ценностей создает культурное пространство, в котором происходит воздвигание гуманной творческой личности.

Упрощая, сворачивая образ многомерного мироздания, человек упрощает сам себя. Деформация нравственных и эстетических основ общества способствует распространению культа наслаждения, унитаризма, прагматизма.

Техногенный мир обнажил проблему разлада между интеллектуальным и эмоциональным, рассудительным и душевным началом личности, разрушая целостность личности. Когда личность не в состоянии ощутить

гармоническое единство бытия, мир распадается, локализуется, возрастает сила конфронтации.

Когда разрушается гармония целого, человек попадает во власть временного, частного, не ощущает смысла жизни, у индивида нарастает агрессия, чувство безысходности, душевной атрофии.

Культурно-исторический опыт свидетельствует, что только в тесном общении с красотой природной и рукотворной формируется человек гуманный с богатым, многоцветным душевным миром.

Гуманистическая направленность личности определяется степенью развития чувственно-эмоциональной сферы. Быть гуманным – обладать душевной чувствительностью на все оттенки добра и зла, уродливого и прекрасного, чувствовать взаимосвязь поколений, свои национальные корни; ощущать связь со всем мирозданием.

Каждый менеджер призван быть незаурядной гуманистической личностью. Н.Г. Чернышевский утверждал, что три качества – обширные знания, привычка мыслить, и благородные чувства необходимы для того, чтобы человек был действительно образованным, способным к созидательной деятельности. Культурная образованность менеджера способствует применению им в управлении антропологического принципа.

Ещё А. Эйнштейн говорил, что Достоевский дает ему больше, чем любой другой мыслитель.

Реализация антропологического подхода в управленческой деятельности требует широкой культурологической подготовки менеджера, овладению им разнообразного спектра гуманитарных знаний, культурологической компетентностью. Каждое учебное заведение, а особенно вуз должны быть храмом гуманитарной культуры для будущих специалистов в области управления.

И здесь только изучения основ гуманитарных знаний недостаточно. Необходимо погружение в пространство культуры через непосредственное знакомство с традициями и обычаями народов, через непосредственное соприкосновение с памятниками истории и культуры, через общение с творческими личностями, носителями и созидателями культуры.

Сегодня мы являемся свидетелями того, как научно-технические достижения, рыночная экономика, информационные технологии, к сожалению, вытесняют нравственные и эстетические приоритеты и оценки из смысла жизни людей, из их менталитета. Шкала духовных ценностей оказалась сдвинутой, что исказило образ человеческого в современной культуре.

Большую ответственность за качество жизни социума несут люди, которым доверена функция управления.

Мы считаем, что противостоять вызовам времени может только личность, которая понимает значение понятий *калокагатия*, *катарсис*, *ортобиоз*.

Приходит осознание того, что только личность, стремящаяся к самосовершенствованию и эстетическому развитию опирающаяся на нравственные ценности, может противостоять глобальным кризисам и угрозам, достойно выполнять миссию руководителя.

Нашему обществу нужен тип менеджера умного, знающего, культурно-развитого, способного создать лучшее общественное устройство.

Человеческая компетентность менеджера – это ориентация на умственное, нравственное и эстетическое самосовершенствование, это ориентация на гуманизм.

Библиография

- 1.Дворжак, М. История искусства как история духа / М. Дворжак. – пер. с немецкого А.К. Ленорка. – СПб. : Академический проект, 2001. – 336 с.
- 2.Мартынов, В.Ф. Мировая художественная культура / В.Ф. Мартынов. – Минск : Тетра Системс, 1999. – 288 с.
- 3.Шемякин, Я.Г. В поисках смысла. Из истории философии и религии / Я.Г. Шемякин. – М. : РИПОЛКЛАССИК, 2009. – 432 с.
- 4.Шепель, В.М. Человековедческая компетентность менеджера. Управленческая антропология / В.М. Шепель. – М. : Народное образование, 1999. – 432 с.

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сидорова Н.А.

к.э.н., доцент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)

Маркетинговая стратегия - это элемент общей стратегии компании, который описывает, как компания должна использовать свои ограниченные ресурсы для достижения максимального результата в увеличении продаж и доходности от продаж в долгосрочной перспективе.

Маркетинговая стратегия отдельных фирм отличается индивидуальностью и оригинальностью. В результате анализа и учета многообразных внешних условий развития они стремятся применять формы и методы управленческой деятельности и работы на рынке, не используемые другими фирмами.

В современных условиях маркетинговая стратегия фирм приобретает комплексный характер, охватывая все направления ее деятельности и рассчитываясь на долгосрочный период.

Считаю, что тема формирования маркетинговой стратегии предприятия является очень актуальной, так как в последнее время основной упор делается на формирование ориентированной на рынок эффективной организационной и управленческой системы и распределение в соответствии с этим управленческих ресурсов фирмы. Разработка и принятие стратегических решений происходит в условиях крайней нестабильности и неопределенности развития рынка и маркетинговой среды.

Анализ динамично меняющейся рыночной среды и прогноз дальнейшего развития рынка – краеугольный камень при формировании маркетинговой стратегии и всего стратегического маркетинга.

Тенденции развития рыночного спроса и конкурентной борьбы, развитие системы товародвижения и каналов сбыта, социальные тенденции и т.д. – постоянные объекты изучения маркетологов. В то же время они учитывают возможности и состояние управленческих ресурсов самой фирмы и связывают с ними будущие рыночные изменения, стараясь найти наиболее эффективные направления и пути развития фирмы.

При выборе стратегического направления деятельности фирмы возникает опасность того, что она может совпасть, в том числе и по времени, со стратегическим направлением развития другой фирмы, конкурирующей с первой на одном и том же рынке. Поэтому важной задачей является выяснение того, насколько та или иная стратегия может быть отличной от стратегии другой фирмы и создать ей преимущество в конкурентной борьбе с другими фирмами, а также как оптимально отразить в маркетинговой стратегии сильные стороны и конкурентные преимущества собственной компании.

Целью работы является изучение вопроса о формировании маркетинговой стратегии. Для решения данной проблемы были поставлены следующие задачи:

- 1) изучение факторов формирования маркетинговой стратегии;
- 2) рассмотрение общей стратегии;
- 3) изучение системы разработки маркетинговой стратегии и оценки ее эффективности;
- 4) рассмотрение этапов разработки маркетинговой стратегии.

При формировании маркетинговой стратегии фирмы прежде всего учитывают следующие четыре группы основных факторов:

1. Тенденции развития спроса и внешней маркетинговой среды (рыночный спрос, запросы потребителей, система товародвижения, правовое регулирование, тенденции в деловых кругах, условия территориального размещения);
2. Состояние и особенности конкурентной борьбы на рынке, основные фирмы-конкуренты и стратегические направления их деятельности;
3. Управленческие ресурсы и возможности самой фирмы (товарные, финансовые, торговые, кадровые, научно-технические, информационные), определение своих сильных сторон в конкурентной борьбе;
4. Основная концепция развития фирмы, ее глобальные цели и задачи предпринимательской деятельности в основных стратегических зонах.

Формирование маркетинговой стратегии можно разбить на этапы, а ее содержание – на ряд подвидов. Общая стратегия базируется на основной концепции развития предпринимательской деятельности фирмы, которая в свою очередь, основывается на определении главного профиля работы и стратегических зон хозяйствования и учитывает соответствующие направления общегосударственных программ экономического и социального развития страны. далее формируются стратегии по различным отраслям деятельности фирмы, товарам, рынкам, а также функциональные виды стратегий.

В общую стратегию включаются прежде всего товарно-рыночные стратегии, направленные на распределение управленческих ресурсов по таким направлениям, как проникновение на рынок, освоение рынка, диверсификация рынка. Также в общую стратегию фирмы входят стратегии комплектования важнейших зон хозяйствования (так называемая портфельная стратегия), назначение которой – эффективное сбалансирование направлений деятельности фирмы, связанных с получением доходов, разработкой и выпуском на рынок новых товаров, уходом с рынка, поддержанием имеющегося уровня продаж. К тому же проблемой является то, как в каждой такой стратегической зоне хозяйствования решать вопросы функционального распределения ресурсов и функциональной политики: производственной, маркетинговой, финансовой, кадровой.

Важную роль играют системы оценки эффективности реализации разработанной стратегии и контроля за надлежащим достижением запланированных целей.

Общую систему разработки маркетинговой стратегии можно представить в следующей логической цепочке.

В разработке и реализации стратегического маркетингового плана выделяются четыре уровня:

Уровень 1 – определение концептуальных целей;

Уровень 2 – разработка рыночной стратегии;

Уровень 3 – реализация и осуществление стратегического маркетингового плана;

Уровень 4 – оценка.

Если стратегия реализуется согласно плану, руководство фирмы выносит ей высокую оценку и рекомендует дальнейшее развитие; в противном случае стратегия подлежит корректировке, а иногда следует полный отказ от нее. Фирма обычно идет на изменение стратегии в определенных случаях, а именно:

- стратегия не обеспечивает удовлетворительных показателей объема реализации и прибылей в течение нескольких последних лет;

- фирмы-конкуренты резко изменили свою стратегию, что оказывает существенное влияние на характеристику рынка;

- произошли изменения других внешних факторов, которые влияют на деятельность фирмы;

- открылись перспективы для принятия мер, которые в состоянии значительно увеличить прибыль;

- изменились или возникли новые предпочтения покупателей или наметились тенденции к возможным изменениям в этой области;

- поставленные в стратегии задачи уже решены.

Элементы организации стратегического маркетинга требуют четкого согласования. Чаще всего неудачи в области реализации стратегии связаны с тем, что при стратегии, составленной в точном соответствии с рыночной средой, либо организационная структура не учитывала требований избранного курса и была сохранена в прежнем виде, либо система управления или система оценки отражали его. То есть чем выше уровень согласованности и соответствия между каждым элементом стратегического маркетинга, тем выше вероятность успеха.

Стратегическая концепция строится путем прежде всего определения фирмой конкурентного положения на рынке. При формировании этой концепции учитывается состояние конкурентной борьбы не только в рамках данной отрасли предпринимательской деятельности, но и функциональные виды конкуренции, когда, например, фирма, производящая грузовики, учитывает конкурентные позиции не только относительно фирм – производителей грузовиков, но и фирм, выпускающих морские и речные транспортные средства, самолеты и вертолеты, также занятые в перевозке соответствующих грузов. При разработке концепции также принимается во внимание конкуренция между отдельными предприятиями, центрами прибыли или самостоятельными хозяйственными единицами в рамках одной фирмы.

Маркетинговая стратегическая концепция позволяет подчинить единым интересам усилия сотрудников фирмы, причем наиболее рациональным образом, учитывая будущие перспективы, а также развивать управленческие ресурсы, концентрируя их в наиболее эффективных зонах хозяйствования.

Первый этап разработки. Основу направления маркетинговой стратегической концепции формирует рыночная среда, открывающая возможности для развития фирмы или создающая угрозу ее дальнейшего существования. Главные составляющие рыночной среды в долгосрочном разрезе: спрос и конкуренция, находящиеся в постоянном, динамичном изменении. При исследовании спроса определяются слои и группы покупателей и потребителей и их предпочтения по отношению к конкурентным товарам и услугам, то есть выясняется, какие требования рынка следует прежде всего удовлетворить, какие сегменты потребителей олицетворяют собой этот спрос.

Второй этап разработки. Фирма анализирует собственные управленческие ресурсы и возможности, выявляя свои преимущества и недостатки по сравнению с фирмами-конкурентами. Преимущества фирмы закладываются в основу выбора целевого рынка.

Третий этап разработки. Осуществляется согласование и приведение в соответствие собственных возможностей фирмы и интересов отдельных сегментов потребителей. Это позволяет найти целевой рынок, в отношении которого фирма может иметь (или развивать) свои конкурентные преимущества.

Четвертый этап разработки. Фирма устанавливает набор мер воздействия на целевой рынок с тем, чтобы реализовать и активно использовать свои конкурентные преимущества и добиться его развития в требуемой для ее стратегии перспективе.

Таким образом, рассмотрев данную тему, можно сделать вывод, что стратегический маркетинг – это современный маркетинг, базирующийся на определенном видении фирмой окружающего мира и своей роли в нем, на принципах глобализма, инновационности, интегрированности, предпочтения структурных исследований перспектив потребностей рынка и мониторинга среды, активного использования связей с общественностью. В целевом отношении он ориентирован на сбалансированность, гармонизацию интересов фирмы, потребителей и общества в целом, партнерство всех участников отношений рыночного обмена и обеспечивает создание товаров и услуг более высокой ценности, чем у конкурентов. Стратегия маркетинга в целом – это воплощение комплекса доминирующих принципов, конкретных целей маркетинга на длительный период и соответствующих решений по выбору и агрегированию средств организации и осуществления на рынке ориентированной на эти цели деловой активности. Выбор стратегии маркетинга определяется положением, потенциалом и традициями деятельности фирмы на рынке, спецификой продукции, конъюнктурой рынка. Многие зависят от структуры и методов управления учреждением, от приоритетов фирмы и специфики товара.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ, ЕГО СУБЪЕКТЫ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Сидорова Н.А.

к.э.н., доцент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)

Таланова Н.В.

к.э.н., старший преподаватель,

Чебоксарский кооперативный институт (филиал) АНО ВПО
Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»
(г. Чебоксары)

Понятие «инновации» в литературе трактуется по-разному в зависимости от объекта и предмета исследования.

На сегодняшний день сложились два подхода к понятию «инновация»:

1) **объектный подход**, где в качестве инноваций выступают объекты: новые виды продукции (услуги), новые методы и способы производства, новшества в научно-исследовательской, организационной, финансовой, торговой и других сферах, любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии;

2) **процессный подход**, где инновация определяется как комплексный процесс создания и использования новых потребительских ценностей (товаров, техники, технологии и т.п.).

Применительно к АПК инновации представляют собой реализацию в хозяйственную практику результатов исследований и разработок в виде новых сортов растений, пород и видов животных и кроссов птицы, новых или улучшенных продуктов питания, материалов, новых технологий в растениеводстве, животноводстве и перерабатывающей промышленности, новых удобрений и средств защиты растений и животных, новых методов профилактики и лечения животных и птицы, новых форм организации и управления различными сферами экономики, новых подходов к социальным услугам, позволяющих повысить эффективность производства.

Инновационный процесс – это процесс преобразования научного знания в инновацию, который включает следующие стадии: «наука – техника (технология) – производство – потребление». В АПК инновационный процесс представляет собой постоянный поток превращения научных исследований и разработок в новые или улучшенные продукты, материалы, новые технологии, новые формы организации и управления и доведение их до использования в производстве с целью получения эффекта.

В инновационном процессе в АПК участвуют следующие субъекты инновационной деятельности (рис. 1).



Рисунок 1 - Субъекты инновационного процесса в АПК

Несмотря на множество общих черт, относящихся к инновационному процессу в целом, в сельском хозяйстве они имеют свою специфику, отличаются многообразием региональных, отраслевых, функциональных, технологических и организационных особенностей. Эти особенности обусловлены более высоким, чем в промышленности, влиянием неуправляемых (природных) факторов, различным уровнем организационных, экономических условий и других факторов на результаты научной и внедренческой деятельности организаций, функционирующих в инновационной сфере.

Анализ условий и факторов, влияющих на инновационное развитие АПК, позволил подразделить их на негативные, сдерживающие инновационное развитие, и позитивные, способствующие ускорению инновационных процессов (рис. 2).

Условиями и факторами, способствующими инновационному развитию АПК, являются переход к рыночному способу хозяйствования, наличие природных ресурсов, значительный научно-образовательный потенциал, емкий внутренний продовольственный рынок, возможность производить экологически безопасные, натуральные продукты питания.

В качестве негативных условий и факторов следует отметить ведомственную разобщенность и ослабление научного потенциала аграрной науки.



**Рисунок 2 - Условия и факторы,
влияющие на инновационное развитие АПК**

Для отечественной аграрной науки характерны: высокая степень сложности организационной структуры и ведомственная разобщенность (более 20 министерств и ведомств, участвующих в решении проблем АПК); многообразие форм научно-технической и инновационной деятельности; значительный удельный вес в научных исследованиях проблем, имеющих региональный, отраслевой и межотраслевой характер; большая продолжительность исследования некоторых проблем, связанных с воспроизводственным процессом. Эта специфика создает определенные трудности в управлении аграрными научными исследованиями и аграрной наукой в целом. Снижение ассигнований на науку за годы реформ привело к оттоку молодых ученых.

С целью активизации инновационных процессов в агропромышленном комплексе, необходимо создать современный организационно-экономический механизм, предусматривающий развитие различных научно-производственных систем и совершенствование механизма управления инновационным процессом, в том числе разработка методических подходов к оценке эффективности инновационного развития АПК.

Таким образом, приоритетными направлениями ускорения инновационного процесса в АПК должны стать:

- технологическое переоснащение организаций комплекса;
- энерго- и ресурсосберегающие технологии производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;
- воспроизводство плодородия почв, предотвращение всех видов их деградации, разработка адаптивных технологий агроэкосистем и агроландшафтов;
- создание современной системы информационного и инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности в АПК;
- разработка государственной инновационной политики и стратегии на федеральном и региональном уровне, нацеленных на становление прогрессивных технологических укладов;
- формирование организационно-экономического механизма функционирования АПК на инновационной основе;
- усиление роли государственных организаций в активизации инновационной деятельности;
- разработка региональных и муниципальных инновационных программ развития АПК;
- совершенствование системы подготовки кадров в области инновационной деятельности, обеспечивающих повышение инновационной активности организаций и коммерциализацию результатов научных исследований.

ДИСКУССИЯ ПРОМЫШЛЕННИКОВ О СТАТУСЕ НЕДР В СВЯЗИ С АГРАРНОЙ РЕФОРМОЙ П.А. СТОЛЫПИНА

Смирнова А.Л.

к.и.н., доцент,
ФГБОУ ВПО

«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»

(г. Чебоксары)

alinasmirnova@list.ru

В статье рассмотрена дискуссия представителей российской экономической элиты начала XX в. о правовом статусе недр – вопросе актуальном и для современной России. Мнения промышленников по данной проблеме разделились: одни отстаивали права частных лиц на недра земли, другие придерживались необходимости передачи недр земли государству. С позиции второй точки зрения выступал Ю.П. Гужон. Он ратовал за горную свободу, допускавшую беспрепятственные поиски и разработку ископаемых, которая побуждала бы предпринимателей к энергичным действиям и освобождала их от притеснений землевладельцев.

In article discussion of representatives of the Russian economic elite of the beginning of the XX century about legal status of a subsoil – a question actual and for modern Russia is considered. Opinions of industrialists on this problem were shared: one defended the rights of individuals for an earth subsoil, others adhered to need of transfer of a subsoil of the earth to the state. From a position of the second point of view Yu.P. Guzhon acted. It stood up for the mountain freedom allowing free searches and development of minerals which would induce businessmen to vigorous actions and exempted them from oppressions of land owners.

Состояние экономики природопользования в современной России вызывает справедливую критику как ученых, так и практиков. Наиболее остро на сегодняшний день стоит вопрос правового регулирования недропользования. На этом фоне определенный интерес вызывает ретроспективный анализ теории и практики правового регулирования пользования недрами, сложившейся в России к началу XX в.

Объектом внимания автора данной статьи стала полемика представителей крупной буржуазии России, развернувшаяся на страницах газеты «Новое время» в 1907 г. в связи с аграрной реформой П.А. Столыпина. Poleмика в сущности, стала борьбой за решение вопроса, оставшегося вне поля зрения законодателя – вопроса о статусе недр в связи с принятием 9 ноября 1906 г. Указа «О дополнении некоторых постановлений действующего Закона, касающегося крестьянского землевладения».

Для понимания особенности полемики необходимо подробнее остановиться на характеристике ее участников.

Юлий Петрович Гужон – российский промышленник французского происхождения, фактический владелец Московского металлического завода (ныне Московский металлургический завод «Серп и молот») и ряда других предприятий [5]. Его можно назвать не только практиком, но и теоретиком российской индустриализации. Он, защищая интересы производителей, выступал за создание монополистических объединений. Гужон являлся яростным противником сокращения рабочего дня. По его мнению, рационализация производства вела к тому, что труд рабочего облегчался, надзор за машинами и механизмами требовал меньше физических усилий, зато очень важной становилась непрерывность и длительность наблюдения опытного работника за работой машин и механизмов [10].

Второй участник полемики – предприниматель А.А. Ауэрбах. В 1863 г. окончил Горный корпус, в 24 года защитил диссертацию: «О турмалине русских месторождений». С 1864-1867 г. по поручению горного департамента, отыскивал каменный уголь на Самарской луке. В 1871 г. принял заведование разработкой каменноугольных копей французской компании «Société Minière et Industrielle» в Донецком бассейне. С 1877 г. начал работу по разведыванию золотоносных участков в Березовске и Миассе (Урал) и предложил парогидравлический способ добычи золота. С 1881 г. успешно управлял Богословским горным округом, где было внедрено немало его изобретений, среди которых наиболее значимое – создание оригинального конвертера для бессемерования меди [4].

А.А. Ауэрбах развил ртутное производство, до него в России неизвестное, основал первый в России ртутный завод, избавив Российскую империю от необходимости закупать ртуть за рубежом [2]. Он был автором проекта и строителем первого в России рельсо-прокатного завода в Надеждинске [15]. Нам Ауэрбах интересен как организатор промышленности, от которого исходила инициатива проведения съездов промышленников Юга России, и, в которых он активно участвовал. Не случайно рассматриваемая полемика началась как раз после очередного съезда промышленников Юга России.

Третий полемист – крупнейший российский промышленник конца XIX в. – начала XX в., владелец Чермозского частновладельческого горнозаводского округа в Пермской губернии (Чермозское железо было известно по всей России и поставлялось даже в Англию), наследник и последний представитель промышленного рода Лазаревых и князей Абамелек-Лазаревых – С.С. Абамелек-Лазарев. Выпускник историко-филологического факультета Петербургского университета (1881), получивший известность в научном мире как востоковед. К началу Первой Мировой войны он стал одним из богатейших людей России [1]. Абамелек-Лазарев важное место отводил искусству управления, указывая «на необходимость обеспечения стабильной доходности предприятий за счет совершенствования производства, снижения затрат («создания новых капиталов путем труда и бережливости»), поисков оптимальных рынков сбыта продукции» [16, с. 67], отмечал актуальность умелого использования доходов.

Итак, действующие лица полемики – представители экономической элиты России. Казалось бы, их должны объединять общие корпоративные интере-

сы. В действительности мнения промышленников по данной проблеме разделились: А.А. Ауэрбах, С.С. Абамелек-Лазарев отстаивали права частных лиц на недра земли; Ю.П. Гужон ратовал за горную свободу, допускавшую беспрепятственные поиски и разработку ископаемых, которая побуждала бы предпринимателей к энергичным действиям и освобождала их от притеснений землевладельцев.

В первой статье, опубликованной в «Торгово-промышленной газете» в ноябре 1906 года и оставшейся незамеченной промышленными кругами (во всяком случае, автору неизвестно о каких-либо откликах на нее), Гужон высказал свое отношение к вопросу недропользования в связи с аграрной реформой. Его тревогу вызвало решение, принятое на прошедшем в Харькове 14 ноября 1906 г. XXXI съезде горнопромышленников юга России, «возбудить ходатайство об издании закона, отделяющего право собственности на недра, право владения, пользования и распоряжения ими от прав собственности на поверхность» [6, с. 3].

Свои опасения Ю.П. Гужон объяснял еще и тем, что замедленное развитие горного дела негативным образом сказывалось в целом и на социально-экономическом благоустройстве страны: «вся промышленность... вся «соломенная» деревенская Россия, – самым, если можно так выразиться, кровавым образом заинтересованы в дешевизне металла, а дешевизна металла может быть достигнута лишь тогда, когда на пути его добывания не стоит, в качестве преграды, воля и каприз хозяина земли» [6, с.6].

Фактически дискуссия началась со второй статьи Ю.П. Гужона, опубликованной в январе 1907 г. в суворинском «Новом времени» [12]. В своих основных положениях эта статья в целом повторяет статью в «Торгово-промышленной газете». Но в ней автор, повторно раскрыв актуальность поднятой темы, подробнее остановился на оценке взглядов участников XXXI съезда горнопромышленников юга России, искренне удивляясь их поведению в данном вопросе: «Я полагал, что именно горнопромышленники, как практические деятели... смело скажут, что в свободной стране должна восторжествовать свобода на недра земли» [9, с. 11].

Реакция на эту статью последовала довольно быстро. Через три дня на страницах той же газеты в полемику с Ю.П. Гужоном вступил А.А. Ауэрбах [13], посчитавший «долгом разъяснить читателям «Нового времени», что г. Гужон не совсем верно понял бывшие на XXXI съезде горнопромышленников Юга России рассуждения по сему вопросу» [3, с. 15]. А. Ауэрбах отрицал нежелание участников рассматривать данный вопрос в силу политических соображений. По его мнению, участники съезда посчитали невозможным немедленно издать такой закон по причине необходимости тщательной его разработки, поэтому постановили: «поручить совету съезда обстоятельно разработать вопрос о применении закона о горной свободе в разных государствах и о возможности его применения в России», доложить об этом на следующем съезде, а пока ходатайствовать «как о временной только мере об издании немедленно в порядке ст. 87 основных законов, временного закона, предоставляющего собственнику

земли, при ее продаже, сохранять за собою право владения, пользования и распоряжения недрами, в ней находящимися» [3, с. 16].

Господин Гужон не заставил долго ждать ответа. 13 января 1907 г. вышла в свет следующая его статья, где он «смел заверить» А.А. Ауэрбаха и читателей «Нового времени», что отлично понял все, что говорилось на съезде, где не было того единодушия, на котором настаивал его оппонент. Ю.П. Гужон считал постановление горнопромышленников вредным для промышленности. Более того, Ю.П. Гужон обвинил землевладельцев в лоббировании личных интересов: «... бывшее министерство государственных имуществ стояло за полную свободу горных изысканий и разработок, по примеру западно-европейского законодательства, настаивало на ведении в жизнь разработанных им в этом смысле проектов и не его вина, если они не получили хода, благодаря влияниям сильных и богатых землевладельцев» [7, с. 18].

Ответа от А.Ауэрбаха не последовало, зато в полемику вступил князь С.С. Абамелек-Лазарев [14]. Он считал, что Ю.П. Гужон «сразу поставил вопрос на ложный путь», а предложенный им вариант закона нарушит права собственности и разорит всех горнопромышленников [11, с. 20]. Досталось от князя и А.А. Ауэрбаху, категорически утверждавшему, что на съезде «даже самые горячие противники принудительного отчуждения земли признают необходимость отделения прав владельца поверхности земли от прав на ее недра, каковые должны составлять собственность государства» [11, с. 21]. С.С. Абамелек-Лазарев отождествлял переход собственности русских землевладельцев на недра к государству с грабежом. Кстати, Гужон в письме от 5 марта настаивал на том, что «иностранные принципы горной свободы и горной регалии» далеко не чужды русскому правовому сознанию» [8, с. 43].

С.С. Абамелек-Лазарев выступал ярким противником горной свободы: «Для чего изыскивать меры к еще большему развитию горной промышленности, когда теперь существующая не находит рынков сбыта своих продуктов?» [11, с. 23]. Впоследствии этот аргумент был раскритикован Ю. Гужоном, как свидетельство бедности, отсталости, низкой покупательной способности русского народа, а не успеха русской горнопромышленности [8, с. 38].

Возмущение князя вызывал и тот факт, что за ликвидацию прав землевладельцев на недра земли выступают не кадеты и трудовики, а представители крупной буржуазии.

5 марта 1907 г. Ю.П. Гужон разразился обстоятельным посланием, «при этом настоящий ответ газета «Новое время» не нашла удобным напечатать в виду обширных его размеров» [8, с. 27]. В начале своей статьи в ответ на фразу князя, что два видных промышленника г. Гужон и г. Ауэрбах, поспешив со своими мыслями, вероятно теперь не станут на них настаивать, заявил: «Не знаю как г. Ауэрбах, но я... по прочтении письма князя Абамелека-Лазарева и по возобновлении в памяти содержания его книги», еще более убедился в причинах необходимости государственного права на недра – в интересах граждан и самой теории права собственности [8, с. 27]. Ю.П. Гужон признавался: настаивая на принципе горной свободы, он забывает, что он капиталист, а не землевладелец, владеющий обширной территорией, в которой природою заложены

огромные богатства. Он стремился объективно подойти к вопросам первостепенной государственной важности, поэтому апеллировал к мнению людей науки, специалистов горного права и лиц, занимавших видное положение в Горном ведомстве (преподаватель горного законовещения в Горном институте А.А. Штоф, правовед П.А. Саладилов, вице-директор Горного департамента Е.Н. Васильев).

Ю. Гужон обстоятельно проанализировал таблицы, приведенные в книге самого же князя Абамелек-Лазарева, разделившего страны на две группы: к первой он отнес государства, где отсутствует горная свобода (Англия, США, Россия), а ко второй – остальные европейские страны с горной свободой. Князь считал показатели стран первой группы за 1888 г. и 1898 г. – в 66 % и 62 % соответственно от всей мировой стоимости продуктов горной промышленности – убедительным аргументом против введения горной свободы. Но, сравнивая показатели внутри отдельных стран, Гужон пришел к противоположному выводу. Оказалось, что с 1888 г. по 1898 г. доля английской горной промышленности в мировой уменьшилась на 1 %, США – на 7 %, при этом увеличилась доля российской горной промышленности на 4 % (с 2 % до 6 %) и государств второй группы – на 4 % (с 33 % до 37 %) [8, с. 39]. Что интересно, показатели России Гужон объяснял не произволом частных землевладельцев, а существованием горной свободы все-таки «на значительной части русской территории: в Финляндии, царстве Польском и на землях, собственником которых является казна», а также таможенным тарифом 1883 г., преградившим доступ в Россию иностранной продукции [8, с. 40].

Подводя итоги этой, интересной во всех отношениях, полемики крупнейших представителей российской экономической элиты приходится признать, что, выступая, в сущности, с позиций откровенного государственника, Ю.П. Гужон, настаивавший на необходимости, по примеру многих других стран, горной свободы в России, оказывается в данной дискуссии явным победителем, убедительно доказавшим свою правоту.

Он предлагал усовершенствование правового регулирования пользования недрами, учитывая все сложные аспекты – взаимоотношения между пользователем недр и собственником земельного участка, под поверхностью которого находится месторождение, между пользователем недр и государством.

Рассуждения Ю.П. Гужона дали основание оппонентам обвинить его в посягательстве на права частных собственников, и практически в проявлении симпатий к партиям левого толка, что, конечно, не соответствовало реальному положению вещей. Основной его аргумент – без государственной собственности на недра земли невозможно успешное развитие горной промышленности, только увеличение предложения ее продукции поспособствует удешевлению железа и товаров так необходимых нищей деревне России, это один из важных способов повышения уровня жизни населения страны.

Таким образом, в начале XX в. построение системы правового регулирования недропользования требовало серьезных законодательных реформ и нововведений. Однако законодатель остался глух к предложениям Ю.П. Гужона или, что более вероятно, оказался неспособным к их внедрению в силу ряда

причин (внутри- и внешнеполитических, из-за недостатка времени). Сложившаяся правовая система сохранилась до Октября 1917 г., когда все стержневые проблемы общества были решены в ином ключе, где ни Ю.П. Гужону, ни А.А. Ауэрбаху, ни С.С. Абамелек-Лазареву, ни их идеям не нашлось места.

Библиография

1. Абамелек-Лазарев Семен Семенович. - URL: <http://www.economic-portal.ru/businessman/abamelek.html> (Дата обращения: 01.03.2013).
2. Ауэрбах Александр Андреевич. - URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_biography/6351/Ауэрбах (дата обращения: 01.03.2013)
3. Ауэрбах, А. К вопросу о недрах земли // Обмен мыслей по вопросу о недрах земли в связи с законом 9 ноября 1906 г. – М.: Товарищество типографии А.И. Мамонтова, 1907. - С. 15-16.
4. Ванюков, В.А. Роль русских инженеров в развитии металлургии меди // Русские ученые в цветной металлургии. – М.: Металлургиздат, 1948. С. 115.
5. Гужон Юлий Петрович. - URL: http://slovari.yandex.ru/гужон_юлий_петрович/БСЭ; Гужон Юлий Петрович (Дата обращения: 01.03.2013)
6. Гужон, Ю. К вопросу о недрах земли, в связи с новыми аграрными законами // Обмен мыслей... С. 3-9.
7. Гужон, Ю. К вопросу о недрах земли (ответ г. Ауэрбаху) // Обмен мыслей... С. 17-19.
8. Гужон, Ю. К вопросу о недрах земли (ответ кн. Абамелек-Лазареву) // Обмен мыслей... С. 27-45.
9. Гужон, Ю. О недрах земли в связи с законом 9 ноября 1906 г. // Обмен мыслей... С. 10-14.
10. История заводов: Сборник. Вып. 3. – М., 1932. - С. 73.
11. Князь Абамелек-Лазарев. Вопрос о недрах земли (письмо в редакцию) // Обмен мыслей... С. 20-26.
12. «Новое время». 1907. 1(14) января. №11065.
13. «Новое время». 1907. 4(17) января. №11068.
14. «Новое время». 1907. 9(22) февраля. №11104.
15. ОАО «Металлургический завод им. А.К. Серова». История. - URL: <http://www.serovmet.ru/ru/about/history/> (Дата обращения: 01.03.2013).
16. Шилов, А.В. С.С. Абамелек-Лазарев в истории предпринимательства на Урале // Вестник Пермского университета. - 2003. - Вып. 4. - С. 65-70.

REASONS FOR FDI OF CHINESE OWNED SMEs IN SOUTH AFRICA

Ava Smit

Professor,

Department of Business Management, University of the Free State
(Bloemfontein, South Africa)

Abstract

South Africa's social-economic goals are to reduce inequalities, wealth and asset gaps between rich and poor, halve unemployment by 2014 and meet the Millennium Development Goals. A possible approach to achieving these goals is by encouraging more foreign direct investment (FDI) in the SMEs sector as these investment injections could positively impact the South African economy. The purpose of this paper is to investigate the motives of Chinese owned small and medium enterprises (SMEs) in the Free State province for starting a business in South Africa, focusing on whether their foreign direct investment decisions were driven by export-oriented or market-driven factors. The population for the study comprised of a mixture of Chinese SMEs from different industries. The questionnaire designed through detailed literature studies was answered by 96 entrepreneurs and the data analysed using descriptive statistics, and frequency distribution tables. The results revealed that Chinese SMEs are predominantly market-driven in their decision to invest in South Africa with only 34.4 % of the respondents in manufacturing. However, the Chinese SMEs in manufacturing create four times as many jobs as those not in manufacturing and are much more involved in export activities. The paper links the initial motives for FDI of Chinese SMEs to their contribution to the South African economy.

Key phrases: FDI, SMEs, supply-based (export-oriented) versus market-driven motives

1 INTRODUCTION

The past decade has witnessed a continued increase in the level of investment in Africa by foreign multinational companies (MNCs). This is particularly true as in 2008, foreign direct investment (FDI) flows to developing economies rose by 17 % to US\$621 billion while in developed economies it fell by 29 % to US\$962 billion (World Investment Report, 2009:3). Also, with half of the top 20 recipients of FDI being emerging economies, it shows a symbolic change in the FDI landscape. FDI is, according to Bhardwaj, Dietz and Beamish (2007:29), a long-term commitment to a business endeavour by foreign firms in a host country. There are many reasons to believe that FDI is preferred to other types of capital and even more so for developing countries. Not only can FDI add to investible resources and capital formation, but, perhaps more importantly, it is also a means of transferring production technology, skills, innovative capacity, and organisational and managerial practices between locations, as well as of accessing international marketing networks. In addition, FDI

can improve overall growth and job creation by promoting competition in the domestic input market (Kyaw, 2003).

In the last decade, China's exports to Africa have greatly exceeded its imports, as shown by a deluge of Chinese clothes and electrical home appliances flooding African markets. This has been coupled with a massive influx of Chinese into Africa. China has changed from inward FDI to outward FDI. This expansion of outward FDI has grown rapidly to the point where China has become the world's fifth largest outward direct foreign investor with a total of US\$48 billion by the end of 2009 (World Investment Report, 2010:6). South African, Zambian and other political leaders in the region have described China's diplomacy as a form of neocolonialism. Such sentiment can be seen in recent incidents, including xenophobic attacks on foreign small and medium enterprises (SMEs) in South Africa, an anti-China riots in Zambia and the kidnapping of a Chinese engineer in Nigeria (Shimbun, 2007).

A study of cross-border investment flows revealed that South Africa has made the list of the top 25 most attractive destinations for global foreign direct investment. It was ranked 18th in the world in 2008 from a very low base 14 years ago (Ford, 2008:1). This analysis of South Africa being a good attractive destination in the cross-border investment study was conducted among multinational enterprises (MNEs) and large

companies investing in South Africa. However, SMEs usually impact more than MNEs on job creation and economic development in a country. With most studies focusing on FDI by MNEs in Africa or South Africa, very little research has been conducted about what motivated foreign SMEs to locate their businesses in South Africa.

1.1 Research Problem

SMEs are the basis for entrepreneurial development and are critically important for building a country's industrial productive capacity that is flexible, resilient and interlinked. SMEs have certain advantages over big businesses and this potential offered by SMEs is of increasing importance in the attraction of foreign investment (Svetlicic, Jaklic & Burger, 2007:51). Further, many African countries are increasingly disillusioned by the Chinese SMEs flooding local markets with cheap Chinese imports (Watson, 2011:03). Therefore, looking into the type of FDI to be attracted in South Africa will be of great importance. The question whether these Chinese SMEs contribute to the pressing problems of the country (such as job creation and exporting) could be answered in part by analyzing the motives of these inward FDI in emerging economies such as South Africa.

1.2 Research Objective

This study has as main objective to investigate the motives of Chinese SMEs foreign direct investment in the Free State Province of South Africa. The study examines empirically the motives of Chinese SMEs operating in the Free State Province, focusing on whether they were driven by export-oriented (efficiency seeking or supply-based) or market-driven factors.

2 LITERATURE REVIEW

Pahad (2008) acknowledged that South Africa's social-economic goals are to reduce inequalities, reduce wealth and asset gaps between rich and poor, halve unemployment by 2014 and meet the Millennium Development Goals (MDGs). However, the low level of entrepreneurial activity, coupled with the high failure rate of start-up SMEs, are some of the major reasons for limited growth and job creation in most African countries. The failure to diversify their economies, the lack of competitiveness of businesses, specifically SMEs, coupled with an over-reliance on the exports of primary goods, are all contributing factors to the marginalization of most African countries in global markets.

For policymakers around the world, the appeal in opening up to global markets is based on a simple but powerful promise; international economic integration will improve economic performance. According to Musila & Sique (2006:586), FDI is expected to produce more jobs, enhance exports abroad and locally impact the general accumulation of human capital via knowledge spill-overs. Scott-Kennel (2007:71), however, recognizes the importance of technology gaps between domestic and foreign firms to determine the level of positive spill-overs. Positive spill-overs are more easily achieved when foreign SMEs, rather than big businesses, are targeted. Thomas (2005:2) confirms the importance for Southern Africa to attract more efficient (supply-based or export-oriented) FDI and to ensure that the benefits from such FDI accrue to the local economy, in particular creating export opportunities for SMEs. What is needed in African countries is an external environment that will end the isolation of SMEs and put them on the road to increase partnering and networks, hence upgrading their export skills and competitiveness (Rutashobya & Jaensson, 2004:159-161).

UNCTAD (1999:19-25) identified four different motives for FDI: natural resources, market oriented, efficiency enhancing and strategic asset seeking FDI. The motive with resource-seeking FDI is to seek primary resources and cheap labour and is the oldest form of MNEs involvement in developing countries. This kind of motive for FDI is often a precondition for the production of primary commodities for foreign markets, especially in developing countries, and generates a stream of exports of natural resources that would not have otherwise occurred. Market-seeking FDI motive depends on the expectation of new sales opportunities or market growth in the host country. Efficiency-seeking FDI tries to utilise the specific comparative advantages of an economy. Lastly, strategic-asset-seeking FDI seeks to gain an important stake in the market over the long-run. It is an investment led by long-term strategic considerations.

However, FDI in less developed countries and developed countries are typically motivated differently. Newly industrialising economy firms tend to invest in less developed countries (LDC) when they have efficiency-seeking or resource-seeking motivations (supply-based or export-oriented) while in developed countries they invest as a result of having strategic asset-seeking and market-seeking motivations (Makino, Lau & Yeh, 2002). Sethi, Guisinger, Phelan & Berg (2003) argued that USA MNEs are making increasing FDI in developing countries in order to benefit from increased efficiency (supply-based and export-driven), achieved through decreased production costs and economies of scale (Chen, Chen & Ku, 2004).

The focus in this article is primarily on export-oriented (supply-based) and market-driven FDI. The aim of the export-oriented type is to acquire some particular resources at

a lower cost than at home. Export-oriented FDI involves dispersing the different stages of the production process geographically based on labour intensities, while market-driven FDI means building plants in several countries to serve local markets or to export directly to the host country to serve the local market (Zhang, 2000). The export-oriented motive often targets the relatively low cost of labour and is very common in developing countries where cost of labour is cheap and it is more profitable to produce in these countries and export abroad. This has been a characteristic of some Japanese investment in Asia, United States investment in Mexico, Central America and Asia, and European investment in Central and Eastern Europe. Export-oriented FDI could therefore address two very important needs in Africa by focusing on job creation and exports. However, attracting good export-oriented FDI with advanced technology will require a good stock of human capital or skilled labour and good infrastructure in the host country. A reliable foreign exchange rate will be necessary too for a good export-oriented FDI.

Market-driven FDI, on the other hand, depends on the expectation of new sales opportunities. Market-driven investment is often influenced by strategic considerations too. Such investments usually create additional imports of inputs such as machinery and intermediate goods/final goods from the home country. Generally, market-seeking investment in manufacturing is a gross substitute for exporting from the home country, and its existence is often due to import barriers in host countries (Pinho, 2007:728). Market-seeking investments may have a multiplier effect on domestic demand and production, which could lead to significant indirect increases in imports (UNCTAD, 1999:19).

Te Velde (2001:9) suggested that export-oriented FDI in the manufacturing sector has a more advantageous impact on the economic development than FDI in natural-resources or market-driven FDI. The direct employment effects of FDI are often used as indicators to determine how successful a FDI is to economic development. Buckley & Meng (2005) acknowledge that FDI which are in the manufacturing sector is the best kind of FDI because they are capable of reducing unemployment, increase currency exchange through exporting, provide new technology and have a more positive impact on productivity and economic development of the host country.

Apart from an insatiable demand for natural resources (Economist, 2004), China also invests in Africa for market-seeking reasons because its domestic market is oversupplied and very competitive and thus need to find new overseas investments, raise brand awareness in Africa, as Africa still has a huge market and a growing population (Zadek et al., 2009). This is evident in Chinese SMEs as they compete by selling products which are simple, undifferentiated and matured in most African countries. The consequences of Chinese market-seeking motives in Africa is confirmed by a study by Ademola, Bankole & Adewuyi (2009), citing examples of countries such as Ghana, South Africa, Cameroon, Kenya and Madagascar that suffered from reduced production and employment owing to competition from China's import and thus resulting to many businesses closing down. An example is evident in South African textile industry where between 23 000 and 85 000 jobs were lost.

3 METHODOLOGY

The primary purpose of this paper was to collect data on what motivated Chinese owned SMEs in the Free State Province to investment in South Africa. This study used a quantitative research design. Self-administered questionnaires were used to obtain data from a mixture of Chinese SMEs from different industries, focusing on the towns / cities with the biggest population in the Free State. Simple random sampling method and a non-probability snowball sampling method was used. The questionnaire comprised of five sections focusing predominantly on how the Chinese SMEs experience the external environment, their motives for starting a business in South Africa, their perception of xenophobia, the information sources/networks used to consider locating in South Africa and demographical information.

Of the 148 questionnaires initially distributed, 96 questionnaires were used, giving a valid response rate of 64.9 % of the Chinese SMEs who were initially contacted to participate. Exploratory factor analysis was used to refine the research problem and enhance the validity of the research. In addition, the statistical analyses include descriptive statistics, T-tests and frequency tables.

3.1 RESULTS

Profile of Respondents

The 96 respondents were well representative of all the major municipalities in the Free State. Referring to Table 1, 34.4 % of the respondents are in manufacturing while 38.5 % are in retail and wholesale. The remaining (Other) Chinese SMEs are mainly in services, construction and even agriculture. Given the size of the sample, diversity in location and types of businesses, it can be concluded that the sample is representative of the population of Chinese SMEs in the Free State.

There is also an almost even split between respondents being in business for 6 or less years versus those being in operation for longer than 6 years. In terms of the size of their businesses, 40.6 % employed less than 10 people, while 38.5 % had more than 20 employees and 5 respondents employing more than a 100 people. On the average the Chinese SMEs have been operating their businesses for 8 years and have 25 employees, indicating sustainability as well as their ability to grow their businesses to a reasonable size. The fact that the respondents employ on the average 25 people justifies government's focus on FDI to address the unemployment problem in South Africa.

Table 1 also indicates that 43.8 % of Chinese SMEs have South African partners, creating a spill-over effect for South Africans in terms of both business and management experience. Regarding import and export activities (Table 1), 43.8 % of the respondents import but only 16.7 % are involved in export activities. Of the 16 SMEs who export, 12 respondents are also involved in importing. A possible explanation for the 12 respondents with both import and export activities could be that these Chinese SMEs are using South Africa as a gateway to Africa. The fact that the respondents are also much more involved in imports than in exports clearly indicates that the initial motivation for FDI from Chinese SMEs in South Africa is more market-driven than supply-based or export-oriented. Almost 73 % of the respondents indicated that more than 90 % of their customers are South Africans with an average of 87.4 % of their sales to local customers.

Table 1: Demographics and Profile of the Chinese SMEs in the Free State

Business Sectors		Number
	Manufacturing	33
	Retail / Wholesale	37
	Other	26
	Total	96
Years in Operation		
	0 - 6 years	50
	7 years and longer	46
	Average years in Operation	8.0
Number of Employees		
	0 - 10	39
	11 - 20	20
	21 and more	37
	Average no. of Employees	25.0
Import / Export Activities*		
	Import	42
	Export	16
	Both Import and Export	12
Other Issues*		
	Operated a Business in China before	38
	Have South African Partners	42
The Market of Chinese SMEs		
	More than 90 % SA Customers	70
	Between 60 % - 90 % SA Customers	13
	Less than 60 % SA Customers	13

* Separate questions – do not add up to 100 %

The market-driven focus of the Chinese SMEs is also confirmed by the fact that 65.6 % of the respondents are in wholesale, retail or other businesses and only 34.4 % of the respondents are in manufacturing. It is reasonable to assume that South Africa would prefer more supply-based or export-oriented FDI, focusing on relatively cheap labour and an abundance of raw materials with the intent to manufacture and export. Not only will this create much needed employment in South Africa, but it could also benefit technology transfer and the balance of payments via exports. To assess the relative contribution of FDI in manufacturing, the demographics and profile of the **manufacturing** versus the **non-manufacturing** (Other) respondents are compared in the next table.

Table 2 clearly indicates that the respondents in manufacturing have more mature businesses than the others (10.58 as compared to 6.65 years). More importantly, the manufacturing Chinese SMEs employ substantially more people (50.06) as opposed to the ‘Other’ SMEs (11.86). Both in terms of size and maturity, the differences are significant (sig. < 0.05). This confirms the importance of attracting manufacturing rather than non-manufacturing FDI to South Africa. The typical

manufacturing SME employ more than 4 times as many people as compared to the ‘Other’ respondents, thus making substantial positive contributions to the unemployment problem in the country. In terms of prior business experience (42.4 % versus 38.1 %), more respondents in manufacturing operated a business in China before as compared to the ‘Other’ respondents. What is also interesting to note is the fact that the respondents in manufacturing is less likely to have South African partners (39.4 % versus 46.0 %). However, the differences regarding both prior experience and having South Africa partners amongst the Chinese SMEs are not significant.

Table 2: Manufacturing versus Non-Manufacturing (Other) Chinese SMEs

		Total	Manufacture	Other	Sig.
Total		96	33	63	
Years in Operation					
	0 - 6 years	50	8	42	
	Percentage	52.1 %	24.2 %	66.7 %	
	7 years and longer	46	25	21	
	Percentage	47.9 %	75.8 %	33.3 %	
	Average years	8.00	10.58	6.65	0.001
Number of Employees					
	0 – 15	51	3	48	
	Percentage	53.1 %	9.1 %	76.2 %	
	16 and more	45	30	15	
	Percentage	46.9 %	90.9 %	23.8 %	
	Average employees	24.99	50.06	11.86	0.000
Import versus Export Activities					
	Total	96	33	63	
	Import	42	23	19	0.000
	Percentage	43.8 %	69.7 %	30.2 %	
	Export	16	15	1	0.000
	Percentage	16.7 %	45.5 %	1.6 %	
Other Issues					
	Operated a Business in China before	38	14	24	0.422
	Percentage	39.6 %	42.4 %	38.1 %	
	Have South African Partners	42	13	29	0.343
	Percentage	43.8 %	39.4 %	46.0 %	

More compelling is the fact that the respondents in manufacturing are significantly more inclined to be involved in import activities (69.7 % versus 30.2 % for ‘Other’). This could be regarded as potentially negative, given the impact on the balance of payments of a country. However, the fact that 45.5 % of the respondents in manufacturing also export versus only 1.6 % of the ‘Other’ respondents, compensate for the relatively high levels of importing amongst manufacturing SMEs. The benefits of attracting manufacturing FDI to any African country are quite clear. The typical Chinese SME in manufacturing not only creates substantially more employment

opportunities, it also seems to be more mature businesses with a much greater emphasis on exports.

To assess how satisfied the Chinese SMEs are in terms of their decision to start a business in South Africa, the question was asked whether they would have taken the same decision today. More than a third indicated that they regret the decision of starting a business in South Africa, which is quite concerning. Almost 52 % cited crime as the single most important reason why they would not start a business again in South Africa, with 48.5 % citing labour related issues as their major concern.

What is even more alarming is that 66.7 % of the respondents in manufacturing and 87.5 % of those involved in exporting indicated that, if they could revisit their initial FDI decision today, they would not have started their businesses again in South Africa as oppose to 17.5 % of the ‘Other’ respondents. This clearly indicates that the supply-based (export-orientated) Chinese SMEs are much more negative regarding their FDI decision in South Africa.

Table 3 focuses on what motivated the Chinese SMEs to start their businesses in South Africa initially. The means from the Manufacturing versus the ‘Other’ respondents were also compared and in only five of the statements significant differences were found. The first six statements refer to general conditions in South Africa. Regarding the ‘infrastructure’, ‘political stability’ and a ‘sound economic policy’ in South Africa, the respondents were predominantly positive (mean values higher than 4.00). In terms of all three these statements, the respondents in manufacturing were more positive, with a significant difference regarding the ‘economic policy’ in South Africa (4.58 versus 3.84).

Table 3: Motivation why Chinese Started their SMEs in South Africa

Motivation for Starting Business in South Africa (SA)	Mean (7 point Likert scale)		
	Total	Manufacturing	Other
Sound economic policy	4.08	4.58	3.83
The political system is stable	4.39	4.48	4.33
Good infrastructure	4.78	5.09	4.62
Easy to start a business in SA	3.30	3.03	3.44
‘Soft’ regulations on foreign businesses	2.75	2.85	2.70
Culture of the people in SA	2.74	2.73	2.75
Advice from friends and family members in SA	4.63	4.15	4.87
Easy access to local markets	4.81	4.24	5.11
Large available local market	4.92	4.85	4.95
Little competition in the market	3.81	3.64	3.90
Availability of cheap labour	3.66	4.33	3.30
Availability of natural resources	2.71	2.82	2.65
Gateway to Africa	3.93	4.58	3.59
Low cost of doing business in SA	3.59	3.67	3.56
SA government provides export initiatives	2.76	2.52	2.89

Regarding the ‘requirements to start a business’ (3.30) and ‘government regulations on foreign businesses’ (2.75), the Chinese SMEs’ responses were quite

negative. The respondents regarded the ‘culture of the South Africans’ (2.74) also very negative, which could be influenced by the resent xenophobic incidences in the country. It is also interesting to note that ‘advice from friends and family members in South Africa’ (4.63) was an important motivation for the Chinese respondents to locate their businesses in South Africa with a significantly higher response from the ‘Other’ group (4.87 versus 4.15). This confirms the importance of keeping existing immigrants satisfied to attract more FDI, because existing foreign SMEs are the best marketers of a country.

The respondents gave ‘easy access to local markets’ (4.81) and the ‘size of the local market’ (4.92) the highest scores as reasons for locating in South Africa. Both these reasons indicate that the Chinese respondents were predominantly market-driven in deciding to come to South Africa. In both cases the ‘Other’ businesses were more positive than the respondents in manufacturing, with a significantly more positive response regarding ‘easy access to local markets’ for the ‘Other’ group (5.11 versus 4.24). This also confirms that the ‘Other’ group was more motivated by market-driven factors to initially start their businesses in South Africa than the manufacturing group. ‘Availability of cheap labour’ (3.66) and ‘natural resources’ (2.71), as well as ‘low cost of doing business in South Africa’ (3.59) refer more to the supply-based motive. Although the low mean values of ‘natural resources’ are surprising, it could be deduced that availability of natural resources is usually a bigger drive/motive for MNCs rather than SMEs to start a business in a foreign country.

In all three the supply-base motives, the respondents in manufacturing were more positive than the ‘Other’ group, with the ‘availability of cheap labour’ a significant difference (4.33 versus 3.30). It could therefore be deduced that the respondents in manufacturing were more motivated by supply-based factors than the ‘Other’ group. ‘Gateway to Africa’ (3.93) and ‘South African government provides export promotion initiatives’ (2.76) refer basically to export-driven motives. It is quite clear that the Chinese SMEs are very negative regarding government’s efforts to support exports in South Africa. Regarding ‘gateway to Africa’, the Chinese SMEs in manufacturing is significantly more positive than the ‘Other’ group (4.58 versus 3.59), indicating that the respondents in manufacturing are also, relatively to the ‘Other’ group, more motivated by export-orientated factors in deciding where to spend their FDI.

3.2 DISCUSSION

The motive for FDI can basically be divided into supply-based (export-oriented) and market-driven, depending on the specific investment environment of the host country. All FDI are not equally beneficial to the host country, but it could be concluded that foreign SMEs focusing on exports (thus supply-based) could potentially be better for African countries in terms of job creation and economic growth.

From the results on Chinese SMEs in the Free State, the following deductions can be made. FDI focusing on SMEs do contribute significantly to the unemployment problem in South Africa by creating, on average, 25 jobs per business. These Chinese SMEs also have mature businesses, being on the average for eight years in business.

They do potentially contribute to skills transfer with 43.8 % having South African partners. However, the Chinese SMEs were predominantly market-driven (as opposed to supply-based / export-oriented) in their decision to direct their FDI to South Africa, given that, on the average, 87.4 % of their customers were local, only 34.4 % of the Chinese SMEs were in manufacturing, 43.8 % were importing and only 16.7 % were involved in export activities. Their high involvement in imports has been evident in the threat posed by the high competition in Chinese imports in South Africa's textile industry leading to many factories closing down with major job losses (Ademola et al., 2009).

The non-manufacturing (more market-driven) Chinese SMEs typically had substantially less employees (11.86) than those in manufacturing (50.06). Only 1 non-manufacturing Chinese SME exported, while 45.6 % of the manufacturing SMEs were involved in exporting. It can thus be concluded that the manufacturing Chinese SMEs operate more mature businesses, employ substantially more people, and is significantly more involved in export activities than the non-manufacturing SMEs.

Almost two-thirds of the respondents are satisfied with their decision to start their businesses in South Africa. Those not satisfied cited crime and labour related issues as the major problems they experience. This result confirms to a study by Malan (2007:3) that revealed that South Africa was ranked 99th out of 121 countries in the world in terms of unacceptably high level of crime and thus seen to have a negative impact on FDI, businesses and the quality of life in South Africa. Add to it the relative dissatisfaction of the respondents regarding 'availability of cheap labour', 'low cost of doing business in South Africa' and 'government provides export initiatives' and it explains why South Africa is not attracting more supply-based or export-oriented FDI, but rather market-driven SMEs. This confirms to a study by Zadek *et al.* (2009) which established that China's motives for market-driven FDI is because its domestic market is oversupplied and very competitive and thus need to find new overseas investments.

4 CONCLUSION

South Africa is a country with huge potential, but also faces significant problems, such as the need for economic growth and very high levels of unemployment. Musila & Sigue (2006) identify a direct positive link between ability of the African countries to attract FDI and their economic growth and prosperity. It can thus be concluded that Chinese SMEs in manufacturing who were predominantly motivated by export-oriented factors contribute significantly more to the South African economy in terms of job creation and export opportunities than those who were market-driven.

Furthermore, South Africa is failing in terms of specific incentives to attract more export-oriented FDI. In terms of general conditions (economic policy, political stability, infrastructure) South Africa seems to be performing reasonable well, but regarding specific FDI motives, such as 'easy to start a business', 'regulations for foreign businesses', 'promoting exports' and 'culture of South Africans', the Chinese SMEs were more negative to very negative. Also, market-driven motives, such as 'easy access to local markets' and 'market size' are substantially more important than

supply-based or export-oriented motives such as availability of ‘cheap labour’ or ‘natural resources’ for Chinese SMEs to start their businesses in South Africa. Even more alarming is the fact that the manufacturing Chinese SMEs are significantly more negative about their decision to initially locate in South Africa than the non-manufacturing or market-driven respondents.

If South Africa is serious about economic growth and the problem of unemployment, it is critical that government acknowledges that FDI is good for job creation and exports, but the focus should be to create predominantly an environment conducive for export-oriented motives of FDI. Government should focus on crime and the rigid labour environment, as well as specific export incentives, if they want to attract the right kind of FDI in South Africa.

This study compared the profile of Chinese SMEs in the Free State to their initial motives for starting their businesses in South Africa. But, it seems as if Africa has lost its appetite for Chinese SMEs. An assessment of the contribution Chinese SMEs make in Africa, be it negative or positive, is critical. Most of the Chinese SMEs in this study were market-driven, not in manufacturing, focusing on local customers and the question whether it is worth shedding jobs for low consumer goods by Chinese SMEs warrants further research. It can, however, be concluded that Chinese SMEs in manufacturing who were predominantly motivated by **supply-based** or **export-oriented** factors contribute significantly more to the South African economy in terms of job creation and export opportunities than those who were market-driven.

References

1. Bhardwaj A, Dietz J & Beamish W. 2007. Host country cultural influences on foreign direct investment. *Management International Review*, 47(1):29-50.
2. Buckley Pj & Meng C. 2005. The strategy of foreign invested manufacturing enterprises in China: Export orientated and market orientated FDI revisited. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, 3(2):111-131.
3. Chironga M, Leke A, Lund S & Van Wamelen A. 2011. Cracking the Next Growth Market: Africa, *Harvard Business Review*, 117-122, May.
4. Ford N. 2008. *African Business*. [Internet: www.bnet.com; downloaded on 2009-06-22].
5. Kyaw S. 2003. Foreign direct investment to developing countries in the globalised world. Paper Presented at the DSA Conference. University of Strathclyde, Glasgow.
6. Luiz J. 2006. *Managing business in Africa: Practical Management theory for an emerging market*. Cape Town: Oxford University Press.
7. Musila Jw & Sique Sp. 2006. Accelerating foreign direct investment flow to Africa: From policy statements to successful strategies. *Managerial Finance*, 32(7):577-593.
8. Pinho jc. 2007. The Impact of Ownership Location-Specific Advantages and Managerial Characteristics on SME Foreign Entry Mode Choice. *International Marketing Review*, 24(6):715-734.

9. Rutashobya L & Jaensson Je. 2004. Small firms' internationalization for development in Tanzania: Exploring the network phenomenon. *International Journal of Social Economics*, 31(1/2):159-172.
10. Scott-Kennel R. 2007. Foreign direct investment and local linkages: An empirical investigation. *Management International Review*, 47(1):51-77.
11. Sethi D, Guisinger Se, Phelan Se & Berg Dm. 2003. Trends in foreign direct investment flows: a theoretical and empirical analysis. *Journal of International Business Studies*, 34:315-326.
12. Shimbun Y. 2007. African nations wary of China's aid. *Newspaper Source*, 19 Feb. [Internet: www.yomiuri.co.jp/index-e.htm/; downloaded on 2010-01-23].
13. Svetlicic M, Jaklic A & Burger A. 2007. Internationalization of Small and Medium-Size Enterprises from Selected Central European Economies. *Eastern*
14. Te Velde Dw. 2001. Policies towards foreign direct investment in developing countries; Emerging best-practices and outstanding issues. London: Overseas Development Institute.
15. Thomas RH. 2005. FDI and SME linkages – The case of Mozal I and II. IDRC Private Sector Development Task Force Conference, 7-8 April 2005.
16. UNCTAD. 1999. *World Investment Report 2009: Foreign Direct Investment and the Challenges for Development*. United Nations Publication, New York, Geneva.
17. Watson L. 2011. SA Mark Verswelg. Sake-Rapport, 24 July.
18. World Investment Report. 2009. *Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. [Internet: www.unctad.org/wir; downloaded on 2010-08-23].
19. World Investment Report. 2010. *Investing in a low-carbon economy. 20th Anniversary Edition*. United Nation Conference on Trade and Development (UNCTAD). [Internet: [/www.unctad.org/en/docs/wir2010overview_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2010overview_en.pdf); downloaded on 2010-08-23].
20. Zadek S, Xiaohong C, Zhaoxi L, Tao J, Yan Z, Yu K, Forstater M, & Morgan G. 2009. *Responsible Business in Africa: Chinese Business Leaders' Perspectives on Performance and Enhancement Opportunities by Accountability and the Enterprise Research Institute, Development Research Centre of the State Council of P.R. China (DRC-ERI), November 2009. Corporate Social Responsibility Initiative Working Paper No. 54*. Cambridge, MA: John F. Kennedy, School of Government, Harvard University.
21. Zhang, Kh. 2000. Human Capital, Country Size, and North-South Manufacturing Multinational Enterprises. *Economia Internazionale / International Economics*, 53(2):237-60, May.

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ

Смолькина Ю.В.

к.э.н., доцент,

Чувашский филиал АНО ВПО

Московского гуманитарно-экономического института (г. Чебоксары)

smolka7979@mail.ru

Рассмотрены вопросы формирования приоритетных направлений развития инновационного малого бизнеса в регионе, в частности, предложен механизм выявления потребностей предприятий малого бизнеса региона в таких методах регулирования как государственные рычаги, стимулирующие развитие предприятий данной сферы экономики.

The formation of the priority directions of the innovative small business development in the region is considered. For example, the mechanism of identification of small business requirements in the region is offered in such methods of regulation as the state levers stimulating development of the enterprises in this sphere of economy.

Уровень развития малого инновационного бизнеса в России невысок с точки зрения требований рыночной экономики и в настоящий момент еще далек от того, который мог бы способствовать экономическому росту, расширению количества новых рабочих мест и формированию высокотехнологичных направлений.

Для того чтобы малый инновационный бизнес мог выполнять свои социально-экономические задачи, необходимо повышать жизнеспособность, устойчивость малых инновационных предприятий в регионе. Это в свою очередь становится возможным лишь в результате комплекса целенаправленных мер по поддержке инновационного бизнеса всех уровней власти, особенно на региональном уровне, в связи с необходимостью большего внимания решению социально-экономических проблем, различием степени развития, а так же особенностей функционирования каждого региона в виду необъективной неравномерности в размещении природных ресурсов,

Для того чтобы поддержка была адресной необходимо учитывать не только интересы региона, но и интересы самих инновационных предприятий региона, которые могут претендовать на поддержку. Для этого необходимо выявить требования и запросы малых предприятий, направления их развития, а также возможность поддержки, имеющиеся у региона в определенный момент времени.

Определения основных требований малых инновационных предприятий для их нормального функционирования в социально-экономической системе региона, можно представить в виде логико-структурного механизма, который необходим для выявления потребностей предприятий инновационного малого

бизнеса региона в таких методах регулирования, как государственные рычаги, стимулирующие развитие предприятий данной сферы экономики.

Данный логико-структурный механизм представляется в виде трех базовых частей:

1. Предварительное исследование основных требований экономического развития региона.

2. Оценка требований малых инновационных предприятий.

3. Формулировка требований инновационного малого бизнеса к развитию внешних экономических условий.

Каждая часть состоит из нескольких этапов, последовательное выполнение которых позволит наиболее точно определить основные запросы инновационных малых предприятий региона в определенный момент времени.

На I этапе выявления потребностей предприятий инновационного малого бизнеса проводится анализ социально-экономического развития региона в исследуемый период, где определяются потребности самого региона, тенденции его развития, а также его возможности в оказании помощи малым предприятиям.

Первоочередным, в ходе проведения анализа и оценки исходной социально-экономической ситуации в регионе, выступает процесс уточнение целей, направлений анализа и оценки. Цели выражают отдельные конкретные направления деятельности. Важность их определения связана с тем, что они являются фундаментом для любого процесса управления, определяют способы повышения эффективности и т.п. Конкретизация целей позволяет более легко достичь поставленных задач, обозначить конкретные направления анализа, выбрать систему показателей анализа и оценки. Система показателей представляет собой группу взаимосвязанных количественно-качественных характеристик социально-экономических явлений и процессов в регионе, причем качественная сторона отображает сущность явлений или процесса в конкретных условиях места и времени, а количественная – его размер, абсолютную или относительную величину. С помощью определенной системы характеризуется объект социально-экономического анализа. Система базовых показателей формируется на основании определенного перечня экономических, социальных и организационных показателей, отбираемых методами экспертных оценок и корреляционного анализа, и принимаемая за эталон. Здесь же собирается и подготавливается необходимая информация фактического характера (проверяется ее точность, приводится в сопоставимый вид и т.д.). Далее определяются отклонения фактических значений показателей от базовых, проводится анализ полученных отклонений. На базе полученных результатов разрабатываются методы анализа социально-экономических процессов регионального характера. [1].

Возможность оказания помощи инновационным малым предприятиям региона определяется исходя из потенциала региона. Поэтому на данном этапе важно проводить оценку социально-экономического потенциала региона, исходя из анализа ресурсных потенциалов региона и потенциалов, обеспечивающих его развитие.

Параллельно анализу социально-экономического положения региона осуществляется мониторинг текущего состояния дел в развитии инновационного малого бизнеса региона, посредством которого изучается отраслевая структура предприятий данной сферы экономики, просматривается динамика численности самих малых инновационных предприятий и числа занятых на них, а также другие показатели, характеризующие уровень развития малых инновационных предприятий в регионе. Мониторинг также предусматривает непрерывное наблюдение за внедрением намеченных мероприятий и постоянный анализ причин их невыполнения. Целью мониторинга является решение различных социально-экономических проблем на основе организационного контроля выполнения намеченных программ в условиях заданных ограничений по времени и ресурсам.

II этап предложенного алгоритма описывает конкретное положение инновационного малого бизнеса в регионе на данном этапе его развития, т. е. проводится своего рода ситуационный анализ, представленный в виде шкалы, оценивающей значение малого бизнеса в развитии экономики региона.

Предприятия, находящиеся в интервале от 0 до + в значительной степени оказывают влияние на развитие экономики региона.

Малые инновационные предприятия, находящиеся в точке 0, имеют место, но их развитие не зависит от направлений развития экономики региона, т. е. развитие данных предприятий не несет с собой никакой социально-экономической значимости для региона.

Предприятия малого инновационного бизнеса, расположенные на отрезке от 0 до – вообще не влияют и не участвуют в развитии экономики региона.

Далее на этом же этапе описываются основные направления развития экономики региона, а также:

- формы и методы взаимодействия инновационных предприятий малого бизнеса с экономикой региона по структуре, количеству и т. д.

- модель того, как должны выглядеть формы и методы взаимодействия малых инновационных предприятий с экономикой региона, т. е. где должно быть место инновационного малого бизнеса в экономике конкретного субъекта РФ.

Затем сравниваются существующие формы и методы взаимодействия с полученной моделью, где получается какая-то параметрическая ниша, показывающая сильные и слабые стороны развития инновационного малого бизнеса в регионе.

Вторая часть логико-структурного механизма - оценка требований инновационных малых предприятий начинается с этапа формирования приоритетных кластеров субъектов инновационного малого бизнеса, на основе кластерного анализа, исходя из необходимости и актуальности инновационных предприятий для экономики региона.

На IV этапе определяются несоответствия по кластерам инновационного малого бизнеса в условиях развития региона, где формируются основные проблемные зоны в развитии регионального инновационного бизнеса.

Проблемы различают по характеру их структурности, то есть по степени развитости связей между явлениями и процессами, между факторами, причинами и следствиями.

V этап процесса определения потребностей инновационных малых предприятий выявляет критерии несоответствий внутри кластерных групп и осуществляет их ранжирование по принципу доминирования критериев. Для этого:

1. Определяется ряд критериев несоответствий внутри кластерных групп и производится процедура их ранжирования, т.е. упорядочения альтернатив и установления однозначного соответствия в числах, заданных тем или иным порядком.

2. Разбиваются ранжированные критерии на две группы:

а) первая группа ранжированных критериев переводится в ранг оценочных, которые представляются в виде конкретных числовых значений, определяющих степень важности того или иного критерия, оценивающего несоответствия для разных кластерных групп;

б) вторая группа критериев выводится в ранг ограничений, которые можно допустить или не допустить.

После выполнения всех предшествующих этапов логико-структурного механизма, необходимо описать требования инновационного малого бизнеса к условиям развития и государственному регулированию, определяя уровни адекватности государственного влияния на развитие малого инновационного бизнеса и оценку данных предприятий в регионе в текущий момент времени, тем самым достигая адресности в поддержке на каждом этапе развития предприятий инновационного малого бизнеса в регионе.

И на VII, заключительном этапе разрабатываются программные мероприятия по удовлетворению потребительских запросов инновационных предприятий региона. На данном этапе определяется набор инструментов и подходов по установленным целям развития, формируются мероприятия для их достижения, а также мероприятия по обоснованию материальных и финансовых средств, необходимых для реализации этих мероприятий.

Определение потребностей инновационных малых предприятий в регионе и выработка в соответствии с ними программных мероприятий позволит значительно повысить уровень развития инновационного малого бизнеса в субъектах РФ, что в свою очередь повлечет за собой повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности многих регионов России.

Библиография

1. Экономический анализ и основы управления финансами: учеб. пособие / Л. П. Кураков и др. – М.: Вуз и школа, 2002. - 310 с.

АЛГОРИТМ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОГО ТЕСТЕРА-ОПТИМИЗАТОРА ТОРГОВЫХ РОБОТОВ

Сорокин Е.О.

студент,

Александров А.Х.

к.э.н., доцент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)
aax@list.ru

Предложен укрупненный алгоритм многокритериального тестер-оптимизатора торговых роботов

Proposed outline algorithm for multiobjective tester optimizer of trading robots

Ситуативно современный рынок финансовых инструментов существенно отличается от своего предшествующего состояния в докомпьютерную эру хотя бы тем, что торговлю на нем осуществляют не только индивиды-трейдеры, но и так называемые «торговые роботы» – специальные программные средства, автоматизирующие процесс купли-продажи акций, облигаций, валют, деривативов. Преимущество роботов очевидно: в них отсутствуют присущие человеку страх и жадность, они не теряют внимания и быстроту реакции, им присуща абсолютная дисциплинированность и пунктуальность при выполнении заданного алгоритма действий.

Однако рынки изменчивы по своей природе. Их волатильность – это переменная величина. Между тем торговые роботы в отличие от человека не в состоянии самостоятельно адаптироваться к постоянно меняющимся условиям (за исключением наиболее совершенных, в алгоритм которых встроена автоматическая система оптимизации собственных параметров). Поэтому их параметры нуждаются в периодической оптимизации пользователем.

Оптимизацию проводят с помощью специализированного программного обеспечения, позволяющего многократно «прогонять» торгового робота на истории котировок финансовых инструментов при различных параметрах его работы. Как правило, в качестве единственного критерия оптимизации выступает величина баланса торгового депозита, которую следует максимизировать. Однако при всей кажущейся очевидности такой подход не приводит к желаемым результатам. По нашему мнению связано это с

тем, что формирование цен на финансовые инструменты – это нестационарный стохастический процесс, а история котировок содержит всего лишь одну траекторию реализации этого процесса. Поэтому критериев оптимальности, которые следует предъявлять к такой системе при оптимизации должно быть несколько.

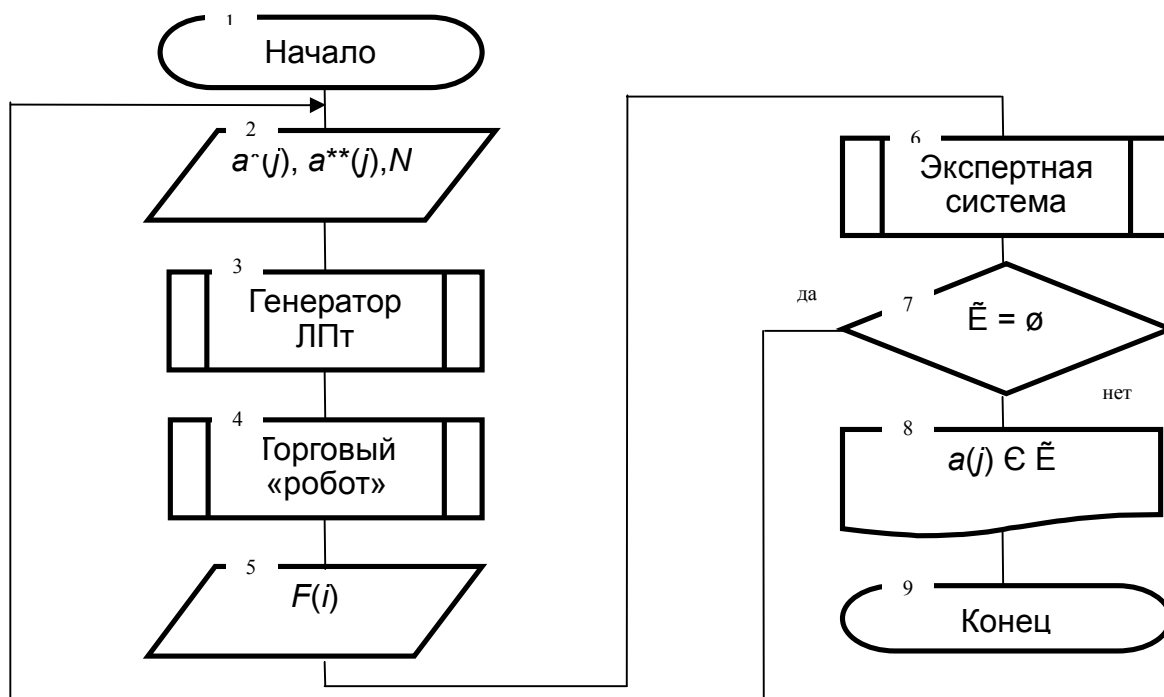


Рисунок 1 – Блок-схема укрупненного алгоритма многокритериального тестера-оптимизатора торговых роботов.

На рисунке 1 предложена блок-схема укрупненного алгоритма многокритериального тестера-оптимизатора торгового робота. Собственно процедура многокритериальной оптимизации в предлагаемом программном продукте основана на численном методе поиска эффективных (паретооптимальных) решений с применением ЛПт-последовательности равномерно распределенных точек (точек Соболя). Принцип его работы следующий. Блок 1 обозначает начало работы алгоритма. В блоке 2 формируется гиперпараллелепипед пространства параметров торгового робота – это пределы варьирования каждого параметра. В блоке 3 реализуется подпрограмма генератора ЛПт-последовательности равномерно распределенных чисел (точек Соболя). В блоке 4 реализуется собственно подпрограмма торгового робота. Это может быть любой алгоритм, выполненный сторонним проектировщиком. В блоке 5 формируется ранжированный ряд всех вычисленных критериев, введенных пользователем тестера-оптимизатора. В блоке 6 реализуется подпрограмма простейшей экспертной системы, с помощью которой выделяется единственное решение из ряда эффективных (Парето-оптимальных). В блоке 7 производится проверка непустоты множества эф-

фективных решений и в блоке 8 предъявляется найденный результат. Блок 9 завершает работу алгоритма.

Оптимизация параметров торговых роботов с применением предлагаемого программного продукта позволит получать результаты, которые будут стабильно высоки на некотором обозримом временном промежутке (до следующей оптимизации). Залогом успеха является периодичность осуществления оптимизации с целью уточнения параметров торговых роботов на постоянно изменяющихся рынках. Предлагаемый подход к оптимизации должен поспособствовать принципиально по-новому подходить к проектированию торговых стратегий и торговых роботов, построенных на их основе.

Библиография

1.Соболь И.М. Выбор оптимальных параметров в задачах со многими критериями / И.М. Соболь, Р.Б. Статников – М.: Дрофа, 2006. – 175 с.

2.Александров А.Х. Экспериментальное подтверждение статистических закономерностей прироста торгового депозита // Инновации в образовательном процессе: сб. тр. науч.-практ. конф. – Чебоксары: ЧПИ МГОУ, 2013 – Вып. 11. - С. 271-273.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Сорокин К.Ю.

к.э.н., доцент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)
skjuri@yandex.ru

Рассмотрена роль малого предпринимательства в экономическом развитии регионов, основные проблемы развития малого предпринимательства и пути их решения.

The role of small business in the economic development of the regions, the basic problems of development of small business and ways of their solution.

В условиях современных рыночных отношений роль малого бизнеса в экономическом развитии регионов неуклонно возрастает. Возможность эффективного функционирования малых форм предпринимательства определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупным бизнесом: близость к местным рынкам и приспособление к запросам клиентуры, производство малыми партиями, что невыгодно крупным фирмам, исключение лишних звеньев управления и т.д. Развитию малого предпринимательства способствует дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления.

Развитие малого предпринимательства создает благоприятные условия для оздоровления экономики: развивается конкурентная среда; создаются дополнительные рабочие места; активнее идет структурная перестройка; расширяется потребительский сектор. Развитие малого предпринимательства в регионах России ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

В настоящее время малое предпринимательство в России переживает подъем внимания и поддержки со стороны государства, что обусловлено его ролью и значением в создании высококомобильного инновационного сектора экономики, развивающегося с относительно меньшими инвестиционными затратами. Кроме того, несмотря на более короткий жизненный цикл отдельного малого предприятия, в совокупности они обеспечивают стабильность бюджетных поступлений.

Малые предприятия играют важную роль в экономике всех стран мира. В последние несколько лет в странах Западной Европы, в США и Японии малый бизнес представлен совокупностью малых и средних предприятий. Основная масса из них – небольшие предприятия с численностью занятых не более 20 че-

ловек. Малые предприятия обеспечивают две трети прироста новых рабочих мест, что позволило значительно сократить безработицу в этих странах.

Малые предприятия эффективны не только в потребительской сфере, но и как производители необходимых для производства конечной продукции отдельных узлов, полуфабрикатов и других элементов, выпуск которых невыгоден крупным предприятиям. Все это обосновывает необходимость комплексного подхода к определению места и роли малых предприятий в экономике.

Например, малые и средние предприятия США производят 40 % валового национального продукта и половину валового продукта частного сектора, в том числе: в обрабатывающей промышленности – 21 %, строительстве – 80 %, оптовой торговле - 86 %, сфере обслуживания – 81 %. На этих предприятиях сосредоточена половина всех занятых в частном секторе. Они обеспечивают создание и освоение около половины всех нововведений в экономике США, относящихся к сфере научно-технического прогресса. При этом в среднем на один доллар затрат они внедряют нововведений в 17 раз больше, чем крупные предприятия [1].

В современных экономических условиях, сформировавшихся в России в целом и в Чувашской Республике, малое предпринимательство может стать мощным рычагом для решения комплекса социально-экономических проблем, гарантом устойчивого развития экономики республики.

Основная задача регионов состоит в создании правового и экономического климата, позволяющего малому бизнесу развивать предпринимательскую деятельность во всех сферах экономики.

В настоящее время вопросы поддержки малого предпринимательства в Чувашской Республике приобретают особое значение, так как создание условий для устойчивого развития малого бизнеса может смягчить последствия финансового кризиса, обеспечить дополнительную занятость и рост производства.

Вклад малого предпринимательства в экономику республики с каждым годом становится более весомым. Увеличиваются общее количество субъектов малого предпринимательства, численность работающих и ее доля в общей численности занятых в экономике республики. Растет объем выпускаемой продукции, работ и услуг, улучшаются их ассортимент и качество за счет внедрения новых технологий. Увеличиваются налоговые поступления во все уровни бюджета, все больше проявляется стремление предпринимателей к цивилизованному ведению бизнеса.

Малое предпринимательство обладает стабилизирующим фактором для экономики - это гибкость и приспособляемость к конъюнктуре рынка, способность быстро изменять структуру производства, оперативно создавать и применять новые технологии и научные разработки.

В настоящее время в Чувашской Республике действует 53,7 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства. Количество малых и средних предприятий, включая микропредприятия, снизилось на 1,6 % и составило 14,1 тыс. организаций. Сложившаяся отраслевая структура распределения малых предприятий в республике свидетельствует о развитии предпринимательства преимущественно в сфере оптовой и розничной торговли (36,7 %). Привлека-

тельность данной сферы объясняется относительно быстрой окупаемостью вложенных средств, стабильным потребительским спросом. Одним из секторов экономики, где малые предприятия имеют достаточно сильные позиции, является строительство – 13,3 %, в обрабатывающем производстве занято 11,6 % от общего числа малых и средних предприятий, в сельском хозяйстве – 4,1 процента, на прочих предприятиях – 34,3 процента.

Общее количество занятых в сфере малого и среднего предпринимательства (с учетом индивидуальных предпринимателей) по состоянию на 1 января 2013 г. составило 160,9 тыс. человек. Доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых и средних предприятий в среднесписочной численности работников всех предприятий Чувашской Республики (без внешних совместителей) составила 45,3 процента, что на 0,3 процентных пункта ниже аналогичного показателя на начало 2012 года. Основная доля работающих в сфере малого и среднего предпринимательства приходится на оптовую и розничную торговлю – 29,7 %, обрабатывающие производства – 17,0 %, операции с недвижимостью и аренда – 115,4 %, строительство 11,3 % [2].

Сложившаяся ситуация в секторе малого и среднего бизнеса в Чувашской Республике свидетельствует о том, что оно стало одним из динамично развивающихся сегментов в экономике, обеспечивающих эффективную отдачу вложенных средств и использования ресурсов.

Субъекты малого и среднего бизнеса наряду с экономическими вопросами решают и социальные задачи. Этот сектор впитывает в себя значительную часть населения, высвобождаемого в основном при перепрофилировании и технической модернизации промышленных предприятий.

Эффект развития малого и среднего бизнеса в экономике с формированием традиций предпринимательства, ориентированных на конечного потребителя, приносит в экономику трудоизбыточной республики увеличение числа занятых, рост доли отчислений в бюджет и внебюджетные фонды. Предприятия приобретают конкурентные преимущества, запас прочности и устойчивое развитие благодаря внедряемым инновациям и мобильности.

В практической деятельности малое и среднее предпринимательство сталкивается с определенными трудностями, среди которых неустойчивость и незавершенность законодательной базы, регулирующей деятельность малого и среднего предпринимательства, усложненность системы сбора налогов, недостаточность собственного капитала и оборотных средств, трудности с получением банковских кредитов, нехватка квалифицированных кадров, сложности с арендой производственных площадей, высокая арендная плата и др.

Поступательное развитие малого и среднего предпринимательства как в Российской Федерации, так и в Чувашской Республике напрямую зависит от решения перечисленных проблем.

Решение имеющихся в развитии малого и среднего бизнеса проблем требует усиления роли региональных органов исполнительной власти и создания новых механизмов в сфере государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, создания благоприятных условий для развития

малого и среднего бизнеса, особенно в тех направлениях деятельности, которые дают максимальный социально-экономический эффект.

В настоящее время в республике действует Республиканская программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Чувашской Республике на период 2010-2020 годы. Задачи Программы включают совершенствование системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в отраслях реального сектора экономики; развитие информационной инфраструктуры в целях получения субъектами малого и среднего предпринимательства экономической, правовой, статистической и иной информации, необходимой для их эффективного развития; формирование условий для развития малого и среднего предпринимательства в производственно-инновационной и научной сферах; развитие механизмов финансово-имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства; развитие системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для организации и управления в сфере малого и среднего предпринимательства.

Среди основных мероприятий направленных на поддержку малого и среднего бизнеса можно выделить такие как возмещение субъектам малого и среднего предпринимательства части затрат по уплате процентов по кредитам; возмещение затрат на участие в региональных, межрегиональных, зарубежных выставках; возмещение части затрат, связанных с обучением специалистов в рамках реализации Государственного плана подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации; предоставление грантов начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса; предоставление микрозаймов на льготной основе; предоставление поручительства по кредитам полученным в кредитных организациях; предоставление грантов молодым гражданам на поддержку проектов в сфере малого предпринимательства; предоставление целевых грантов на создание малой инновационной компании; возмещение части затрат, связанных с уплатой процентов по лизинговым договорам; поддержка малого и среднего предпринимательства в моногородах.

Реализация вышеуказанных мероприятий позволит обеспечить устойчивое развитие малого и среднего предпринимательства во всех отраслях реального сектора экономики; развитие малых и средних инновационных предприятий; насыщение товарного рынка конкурентоспособными отечественными товарами и услугами; увеличение занятости населения; повышение образовательного уровня участников предпринимательской деятельности.

Библиография

1. Малое предпринимательство: пути развития: учеб. пособие / под ред. проф. В.Я.Горфинкеля. - М. Проспект, 2012.
2. www.economy.cap.ru

СЕКРЕТЫ МОТИВАЦИИ ИЛИ МОТИВАЦИЯ БЕЗ СЕКРЕТОВ

Терентьев В.К.

доцент,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)

*"Побеждают там, где высшие и низшие
имеют одни и те же желания".
(Сунь-Цзы, 514-495 г.г. до н.э.)*

Как известно, цели управления достигаются всеми сотрудниками организации. Один руководитель за весь коллектив работы не выполнит и цели не достигнет. Работают люди.

Служебная деятельность подчинённых определяется официальными заданиями (требованиями, распоряжениями) руководителя. Эти задания формулируются или, как минимум, должны формулироваться, с максимальной точностью, определённой и выражаться конкретными измеряемыми показателями (параметрами, характеристиками), по которым легко проконтролировать достигнуты ли подчинёнными цели, заданные свыше.

Включили – действовали – достигли. По такой схеме работают машины и механизмы. Исправная техника работает безотказно. Соответствующие силовые приводы, включенные и управляемые человеком, обеспечивают выполнение нужных операций в заданной последовательности и режиме, и ожидаемые результаты получаются достаточно просто. Неразрешимых проблем здесь, как правило, не возникает.

Только вот живые люди (группы, коллективы), в отличие от машин и механизмов, в первую очередь, склонны руководствоваться не заданными программами, приказами и командами, а личными потребностями и интересами. Цель людей – выгода! Это понимали уже в глубокой древности. Тысячи лет назад китайские мудрецы открыли истину, многократно доказанную временем и подтверждённую современной наукой, изучающей поведение человека: "У воды есть неизменное свойство – избегать высоты и стремиться вниз. У людей есть неизменное свойство – избегать вреда и стремиться к выгоде". Проявление активности, поведение и деятельность людей изначально и постоянно направлены на удовлетворение основных жизненных потребностей и интересов: избегать вреда и получать выгоду. Это закон человеческой природы, человеческой психологии. Только самоотверженные личности, настоящие герои способны поступить иначе.

Ввиду того, что большая часть человеческих потребностей и интересов сами по себе, не удовлетворяются, то люди принимают участие в деятельности организаций. Именно в организациях каждый человек, проявляя свои способности, имеет более широкие возможности для удовлетворения своих бытовых,

житейских, профессиональных и социальных потребностей, чем предоставленный сам себе одиночка. Именно это и побуждает людей осознанно выбирать организации как средство достижения той или иной личной выгоды.

Проще говоря, организации нанимают людей, чтобы они выполняли официальные задания, а люди идут в организации за личной выгодой.

Есть люди, которых манят небо и космос, и они рвутся в авиацию и отряд космонавтов: осознанно, совершенно добровольно, с энтузиазмом. Есть другие люди (и их подавляющее большинство), которым надо просто заработать себе на жизнь, и они идут в организации пусть без энтузиазма, лишь в силу экономической необходимости, но, по крайней мере, они готовы отработать свою зарплату. Кроме того, есть люди, которые вовлекаются в деятельность организаций отнюдь не по своей доброй воле: мобилизация, повинность, принуждение и так далее. Для таких людей работа – это, всё равно, что "хомуток на шею". В общем, в организациях встречаются самые разные люди. А все должны работать и дело делать.

Управлять людьми, цели которых ("выгода") совпадают с целями организации ("задание"), относительно не сложно. Да только реальность жизни такова, что зачастую между этими составляющими ("задание" – "выгода") есть серьёзные противоречия, и исполнение официальных заданий, в той или иной степени, не соответствует личным интересам сотрудников или прямо причиняет им, тот или иной, ущерб, вред. Всё это самым негативным образом отражается на поведении и результатах труда персонала организации и самой организации в целом. Чем выше уровень этих противоречий, тем больше в организациях проблем и конфликтов, тем сложнее осуществляется управление, тем более высокой ценой достигаются нужные результаты.

К сожалению, очень многие руководители даже знать не желают, что у подчинённых им людей могут быть какие-то личные интересы и цели. Они считают, что раз предоставили человеку работу и определили ту или иную зарплату, то уже облагодетельствовали его до конца жизни, и получили право требовать полного и безоговорочного повиновения: делай, что прикажут, тебе за это деньги платят! Они низводят подчинённых до уровня "функциональных единиц", которым стоит лишь дать задание, после чего они обязаны послушно "навалиться" на работу. Когда же этого не происходит, то таких подчинённых просто принуждают к повиновению всеми возможными способами, в полном соответствии с принципом "Не хочешь, – заставим!", либо просто изгоняют из организации.

Даже хорошие руководители, которые готовы видеть в сотрудниках живых людей, а не пресловутые "функциональные единицы", совершают серьёзные ошибки, когда выбирают исполнителей официальных заданий без точного учёта их индивидуальных особенностей и личных интересов. Зачастую это неизбежно: чужая душа – потёмки, и познать человека до конца очень сложно, так как этот процесс неизбежно требует желаний, терпения, внимания и понимания со стороны самих руководителей. Однако руководители постоянно заняты решением множества различных неотложных служебных задач, над ними довле-

ют сроки и персональная ответственность за дела и результаты, что на познание подчинённых им людей часто не остаётся ни сил, ни времени.

Конечно, раньше или позже, руководители формируют собственные представления о сотрудниках. Иногда, – более или менее точные, иногда, – ошибочные или совершенно неверные. Поэтому официальные задания, которые руководитель даёт подчинённым, вопреки его ожиданиям могут вызвать у последних разочарование или раздражение, посеять страх или породить протест, и в итоге, настроить их и против заданий, и против руководителя. Если подобные реакции будут встречаться достаточно часто, то через некоторое время руководитель начнёт считать, что хорошего обращения люди не понимают, что работа и результаты – это только его "головная боль", и он может резко изменить прежний стиль управления, как не эффективный. После чего руководитель вступает в жёсткий конфликт со всеми подчинёнными, которые не соответствуют его представлениям. Порочный круг замыкается, и руководитель начинает игнорировать индивидуальные особенности и интересы подчинённых.

Всё эти методы управления никак не способствует достижению цели организации, а напротив, создают дополнительные проблемы "здесь и сейчас" и на будущее.

Следует знать, что "официальное задание" и "личная выгода" – это две составляющие единого процесса управления желательным поведением сотрудников. Руководитель обязан знать и первую, и вторую части. Однако, если первую он всегда твёрдо знает (что очевидно), то вторую, увы, далеко не всегда. Зачастую многие руководители бывают настолько оторваны от руководимых ими людей, что мысли на подобную тему им в голову даже не приходят. Подобный недостаток может иметь самые дурные последствия. Вот известный исторический пример. Ранней весной 1613 года польско-литовским интервентам, захватившим на время власть в Москве, потребовался проводник, который провёл бы их ликвидационный отряд кратчайшей дорогой через лес на место, где скрывался молодой российский государь Михаил Фёдорович Романов. Местный крестьянин – Иван Сусанин – выразил готовность им служить, и завёл в глухое место, из которого не было выхода. Говоря современным языком, "нанятый на службу сотрудник" – Иван Сусанин – имел собственные интересы, принципиально отличные от интересов своих "работодателей", что их и погубило. Не повторяйте этот порочный путь!

Никакие управленческие решения и действия никогда не могут считаться правильными, если они не включают в себя достоверное знание людей, вовлечённых в работу по исполнению заданий руководителя. Внимание руководителя должно быть сосредоточено на индивидуальных особенностях и личных интересах подчинённых ему людей, которым предстоит действовать в соответствии с его официальными заданиями.

Каждый человек индивидуален. Знать "до конца", индивидуальные особенности личности, по-видимому, не дано никому. Да и не требуется. Для решения практических задач управления вполне достаточно знать и учитывать ту часть индивидуальных особенностей человека и те его личные интересы, кото-

рые прямо выражают его способность и готовность выполнять те или иные служебные задачи.

Способность является обязательным условием успешного выполнения какого-либо конкретного вида профессиональной деятельности. Человек либо способен (подготовлен, умеет, может), либо не способен (не подготовлен, не умеет, не может) делать ту или иную работу. Из этого и надо исходить в первую очередь.

Готовность выражает собой реальное намерение (желание, стремление) к определённой деятельности, и имеет самостоятельную побуждающую силу, источником которой являются личные интересы человека. Когда интерес есть, то готовность сама себя проявляет. Когда интереса нет, то и готовности нет. Вот тогда и возникают серьёзные проблемы. С этим также необходимо считаться.

Способность и готовность взаимосвязаны и одинаково важны. Когда одновременно есть и то, и другое, получаются все дела и достигается успех. И наоборот. Можно обладать всеми способностями, чтобы сделать и сдать определённую работу на "отлично" и точно в срок, но совершенно не быть заинтересованным её выполнять. Можно иметь высокую мотивацию и достаток ресурсов, но не иметь нужных способностей, следовательно, ничего хорошего, по крайней мере "здесь и сейчас", человек сделать не сумеет, только ущерб принесёт. Плюс, умноженный на минус, всегда даёт минус. Надо знать и то, и другое.

Способность и готовность не являются характеристиками стабильными и неизменными. Напротив, они находятся под влиянием различных переменных факторов, из которых складывается наша повседневная жизнь: статус в организации, характер, служебные и личные отношения, возраст, семейное положение, состояние здоровья, внешние события, различного рода обстоятельства и так далее. Эти факторы либо способствуют, либо препятствуют способности и готовности выполнять определённую работу. К примеру, ваша обаятельная "хозяйка приёмной" ещё вчера с удовольствием занималась служебными делами столько, сколько надо, не считаясь даже с личным временем. Зато теперь она "по уши" влюбилась, и ждёт не дожждётся конца рабочего дня, чтобы "лететь" на свиданье. При этих обстоятельствах она вряд ли примет ваше очередное предложение задержаться на службе в вечернее время. Скорее всего, она ответит, что сейчас никак не может, хотя, конечно, способность быть вам полезной она не потеряла, а вот готовность у неё явно отсутствует. Попробовать заставить можно, но удовольствия это никому не доставит и пользы не принесёт, зато проблемы и конфликты "здесь и сейчас" и на будущее породить может. Во всём этом также необходимо разбираться.

Как правило, способности подчинённых можно знать хорошо, хотя бы по результатам их повседневной практической деятельности. Зато достоверно знать готовность значительно сложнее, хотя бы потому, что готовность проявляется ситуативно, а процесс познания требует взаимности. Крайне трудно бывает разобраться в истинных причинах того или иного поведения человека, если на ваши вопросы он преднамеренно или по недомыслию отвечает не по существу. Ещё хуже, когда такие вопросы вообще не задают. Нужно лично иметь

способность и готовность докопаться до истины да плюс немалое терпение. Это непросто, но надо сделать: интересы дела того требуют.

Чтобы правильно распределить обязанности, работы и задания между членами организации и свести при этом к минимуму возможные противоречия, руководитель должен соотнести своё видение и понимание конкретных управленческих ситуаций непосредственно с теми сотрудниками, которые избраны им для реализации тех или иных служебных задач. Следовательно, необходимо предоставить людям право голоса в обсуждении работ и заданий, которые им предстоит выполнять, принимать во внимание и считаться с целым рядом индивидуальных факторов, которые влияют на поведение и деятельность подчинённых, и, в итоге, на результаты дел.

Эффективное и результативное (и, одновременно, бесконфликтное) управление человеком начинается лишь тогда, когда твёрдо установлены и/или сформированы его способность и готовность служить целям организации. Задача хорошего руководителя заключается в том, чтобы интегрировать индивидуальные особенности и личные интересы сотрудников в поддержку решений и действий, направленных на достижение целей организации, выполнение работ и заданий. Там, где служебные задачи действительно едины для всех лиц, причастных к их реализации, заинтересованные стороны всегда достигнут успеха, победы.

Лучшее управление начинается с согласования, сближения, слияния в единое целое "официального задания" и "личной выгоды". Искусство управления заключается в том, чтобы интегрировать индивидуальные цели сотрудников в поддержку решений и действий, направленных на достижение официальных заданий. Цель организации всегда приобретает силу, когда принимается как своя собственная всеми людьми, причастными к её реализации.

Образ такого единения точно передают слова известного военного марша:

"Горит и кружится планета,

Над нашей Родиной дым.

И значит, – нам нужна победа,

Одна на всех, мы за ценой не постоим!"

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

Тикшаева Л.Н.

преподаватель,

БОУ ЧР СПО «Алатырский сельскохозяйственный техникум»

Министерства образования и молодежной политики ЧР (г. Алатырь)

gryazeva.al@mail.ru

Раскрываются основные особенности социального партнерства. Показаны аспекты сотрудничества между учебным заведением и промышленным предприятием.

Revealed the main features of social partnership. Recently aspects of cooperation between educational institutions and industries.

Практико-ориентированный подход – это целостно организованный процесс обучения, воспитания и развития студентов средствами учебных предметов, всех видов практик, научно – исследовательской деятельности. Социальное партнерство в профессиональном образовании - это система договорных организационных, педагогических и экономических отношений техникума с работодателями, позволяющая включить их в рыночные отношения и ориентированная на подготовку конкурентоспособного и мобильного специалиста.

Основная цель социального партнерства - совместная разработка, принятие и реализация социально-экономической и трудовой политики, основанной на интересах общества, работников и работодателей. Социальное партнёрство позволяет совершенствовать образовательный процесс и вести подготовку специалистов, востребованных на рынке труда, что обеспечивает быструю адаптацию к новым социально-экономическим условиям жизнедеятельности, способствует расширению образовательного пространства учебного заведения, требует создания новых технологий в профессиональной подготовке с учётом кадровой ориентации Чувашии. Для достижения эффективного функционирования современного социального партнёрства необходимо мобильная и дифференцированная система обучения, в которой должна учитываться специфика трудовой деятельности с учётом регионального компонента.

В настоящее время социальное партнерство в системе профобразования должно быть направлено на реализацию практико-ориентированного подхода в образовании. Особое значение имеют следующие требования:

- подготовка конкурентоспособного на рынке труда и профессионально мобильного специалиста;
- повышение уровня общей и профессиональной культуры специалиста;
- формирование сознательной мотивации к труду;
- выработка навыков предпринимательской и организаторской деятельности;
- обеспечение компьютерной грамотности.

Для реализации этих требований социальное партнерство должно быть направлено на решение нижеследующих проблем:

- обеспечение непрерывного, многоуровневого профессионального образова-

ния;

- развитие профессиональной компетенции педагогов;
- введение новых видов и технологий обучения, форм контроля.

Для сотрудничества с предприятием необходимы документы: Положение по обеспечению механизма социального партнерства, модель эффективного социального партнерства, анкетирование работодателей по изучению удовлетворенности качеством подготовки выпускников. Сотрудничество между техникумом и ООО «Ивня» продолжается 15 лет. За это время подготовлено и работают на заводе 35 человек: начальники цехов, мастера, аппаратчики.

Сотрудничество начиналось с уроков-визитов - студенты специальности «Экономика и бухгалтерский учет» изучали тему «Перерабатывающее производство». Затем было открыто отделение «Технология молока и молочных продуктов». На базе ООО «Ивня» стали проводить уроки на производстве, все виды практик. Такое сотрудничество позволяет студентам закрепить полученные теоретические знания, создать практический банк данных по дисциплинам и модулям.

Практико-ориентированный подход предполагает:

1. Участие работодателей в разработке и рецензировании учебно-программной документации;
2. Приглашение специалистов для проведения занятия;
3. Организацию профессиональной практики на базе предприятия – партнера с привлечением его специалистов в качестве руководителей практики
4. Участие в научно-практических конференциях, презентации практики
5. Участие работодателя в работе попечительского совета Итоговая Государственная аттестация
6. Стажировку преподавателей спец. дисциплин (профессиональных модулей) на различных рабочих местах
7. Переподготовку и повышение квалификации работников социального партнера на базе техникума
8. Трудоустройство выпускников

Сотрудничество продолжается и в другом аспекте. В качестве образовательной базы для мастеров ООО «Ивня» выбран Алатырский сельскохозяйственный техникум. Четыре группы мастеров со всех заводов компании проходили обучение, в том числе и сотрудники ООО «Ивня». После завершения курсов повышения квалификации Шумерлинский завод компании ООО «Ивня» заключил договор на обучение своих сотрудников по заочной форме обучения.

Библиография

1. Грибоедова Т.П. Социальное партнерство в образовании / Т.П. Грибоедова, С.И. Мешкова. - Новокузнецк, 2008.
2. Пересыпкина, Л.Г. Образование как высший фактор экономического роста // Педагогическая наука и образование: тематический сб. науч. тр. - Челябинск: Урал ГАФК, 2005

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ЭВАКУИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ (1941-1945 ГГ.): ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ЧУВАШИИ)

Тимофеев В.В.

д.ист.н., профессор,
ФГБОУ ВПО

«Чувашский государственный педагогический университет
имени И.Я. Яковлева» (г. Чебоксары)

На основе материалов Государственного архива Российской Федерации, Российского государственного архива социально-политической истории, архивов республиканских научно-исследовательских учреждений систематизирован круг научных работ по проблемам перемещения промышленных мощностей в Чувашию.

On the basis of materials of the State archive of the Russian Federation, the Russian state archive of socio-political history, the national archives systematic cycle of scientific works on the problems of transport of the industrial capacities of the Chuvash Republic.

Есть немного событий в истории, которые можно поставить по своему значению в один ряд с Великой Отечественной войной, которая явилась самым тяжелым и трагическим испытанием минувшего столетия для нашей многонациональной страны. Приближающаяся славная дата – 70-летие Победы советского народа в Великой Отечественной войне – вновь привлекла к этому историческому событию внимание общественности как в нашей стране, так и за рубежом. И это не случайно. В последние годы тема сурового и героического прошлого нашей страны в годы Великой Отечественной войны наполнилась новым содержанием. Помимо научной значимости данная тема имеет и духовную ценность. В современных условиях, когда общество столкнулось с серьезными социально-экономическими и нравственными проблемами, необходимо творчески использовать опыт предыдущих поколений, сопоставить уроки прошлого с реалиями сегодняшних дней и на этой основе сформировать серьезные выводы социально-нравственного характера.

Успешное решение проблем перестройки промышленности и всей экономики страны на военный лад во многом зависело от результатов эвакуации производственных мощностей и людских ресурсов в восточные районы страны. Эта вынужденная и крайне необходимая мера как одна из важнейших составляющих военно-хозяйственной политики государства в период Великой Отечественной войны нашла должное отражение в отечественной историографии.

Автор впервые на базе материалов Государственного архива Российской Федерации (ГАРФ), Российского государственного архива социально-политической истории (РГА СПИ), архивов республиканских научно-исследователь-

ских учреждений систематизировал и значительно расширил круг научных работ по проблемам эвакуации и решения задач перемещения промышленных мощностей в Чувашию.

Эвакуация народно-хозяйственного потенциала в республику была неслучайной, так как она располагала немалыми трудовыми ресурсами: основная масса населения была занята в аграрном секторе экономики и ее можно было привлечь на предприятия промышленности. Исходя из этого, Совет по эвакуации, образованный 24 июня 1941 г. по решению ЦК ВКП(б) и СНК СССР, ведавший перемещением предприятий, учреждений, учебных заведений, людей, материалов и государственных ценностей в глубокий тыл, часть народно-хозяйственного потенциала эвакуировал в этот регион. Поскольку перемещенные предприятия были в техническом отношении слабо оснащены средствами автоматизации и механизации и нуждались в дополнительной рабочей силе, то в республику в основном прибыли предприятия электротехнической, легкой, пищевой и лесной промышленности, железнодорожного транспорта и строительных материалов, которые особо нуждались в неквалифицированном труде. В июле-декабре 1941 г. на Урал, Среднюю Волгу, в Поволжье, Сибирь и другие районы было эвакуировано 2593 промышленных предприятия, в том числе 1523 крупных, более 12 млн. чел., вывезено около 2,4 млн. голов крупного рогатого скота, запасы продовольствия, сельхозтехники, материальные и культурные ценности, произведения искусства [10, с. 382].

В июле-ноябре 1941 г. в районах Поволжья разместилось 226 промышленных предприятий [4, с. 390]. Только на этом этапе эвакуации в Чувашскую АССР поступило оборудование 28 заводов и фабрик [3, с. 62].

Как и всем тыловым регионам страны, Чувашии пришлось практически решать сложнейшие задачи по размещению эвакуированных предприятий, учреждений, госпиталей, детских домов, приему имущества колхозов и совхозов, обустройству населения. В октябре 1941 г. в регионе были созданы комитеты обороны, в Чувашской АССР его возглавил И. М. Чарыков [13, с. 71]. Они оперативно рассматривали и принимали решения по всем вопросам оборонного значения, в том числе по организации эвакуационного и военного производства, питанию и снабжению рабочих одеждой, обувью, бельем, продовольствием.

В период эвакуации заводов и фабрик приходилось решать массу проблем, возникающих в связи с отсутствием в населенных пунктах необходимых помещений для размещения оборудования. При восстановлении и вводе в эксплуатацию перебазированных предприятий использовались непромышленные строения, корпуса учебных заведений, дворцов культуры, административных зданий, церквей. На родственных предприятиях, где имеющихся производственных площадей не хватало, для размещения эвакуированного оборудования действующие помещения перестраивались, расширялись. «Гражданское» оборудование при необходимости демонтировалось, вместо него устанавливалось оборудование, необходимое для выпуска военной продукции. Так, в Чувашии переоборудовались Козловский и Шумерлинский деревообрабатывающие комбинаты.

Перевод промышленности на военный лад в республике проходил по двум направлениям. Самым рациональным было размещение перебазированного оборудования на родственных предприятиях, что давало, во-первых, выигрыш во времени на установку прибывшего оборудования; во-вторых, возможность использования действующих мощностей: электростанций, коммуникаций, подъездных путей (иногда на таких предприятиях возникали новые производства), а также ускорялось строительство предприятия, уже начатое, но не законченное к началу войны. В республике, однако, этот вариант не всегда мог быть реализован, поэтому приходилось строить помещения под новые цеха и участки. При этом строительные работы шли параллельно с расширением старых площадей, с монтажом агрегатов и переналадкой их для выпуска военной продукции. Нередко эвакуированные предприятия прибывали к месту назначения со всем своим оборудованием и даже с запасами сырья и материалов, что позволяло им в кратчайшие сроки приступить к выпуску продукции и в дальнейшем функционировать как самостоятельно действующие предприятия. В Чувашской АССР таких было 12. В качестве примера можно привести Харьковский электромеханический завод (ХЭМЗ) и Ленинградский завод «Электрик» [6, ф. Р-6822, оп. 1, д. 52, с. 28; 13, с. 85].

Самым крупным среди эвакуированных в республику предприятий был Харьковский электромеханический завод (ХЭМЗ), впоследствии – Чебоксарский электроаппаратный завод Наркомата электротехнической промышленности СССР. Первый эшелон с оборудованием завода прибыл в Чебоксары 14 октября 1941 г. Вместе с предприятием из Харькова прибыли 264 инженера и техника, 143 рабочих с семьями. Эвакуация цехов реле и спецаппаратуры завода продолжалась с 25 декабря 1941 г. по 1 января 1942 г. [14, с. 113-120].

Вначале завод занимал помещения строительного техникума, клуба строителей и пединститута г. Чебоксары [6, ф. Р-6822, оп. 1, д. 493, с. 38]. Для быстрой транспортировки станков и агрегатов со станции в отведенные помещения согласно постановлению СНК Чувашской АССР и ОК ВКП(б) был мобилизован автотранспорт предприятий и учреждений города. Для механизации погрузочно-разгрузочных работ был переброшен из паровозного депо станции Канаш железнодорожный поворотный кран. Большинство рабочих, инженеров и техников по окончании смены оставались на строительной площадке для выполнения срочной работы. 3 декабря 1941 г. бюро Чувашского Обкома ВКП(б) рассмотрело вопрос о мероприятиях по ускорению строительства Чебоксарского завода специальной аппаратуры и обеспечению пуска первой очереди 1 января 1942 г. В декабре были запущены станки и агрегаты первой очереди и получены готовые детали, а в январе завод дал стране столь необходимую оборонную продукцию [5, с. 27].

В 1942 г. на завод прибыли оборудование, рабочие, инженерно-технические работники (ИТР) Ленинградского электротехнического завода «Электрик». Так как завод не удовлетворяли предоставленные для его размещения непромышленные площади, параллельно с монтажом прибывшего оборудования шло строительство новых объектов для дальнейшего развития предприятия. В связи с ликвидацией «Резинстроя» все строительные механизмы пере-

давались отделу капитального строительства электроаппаратного завода. Сроки строительства определялись с 1 июля по 15 октября 1942 г. Подобные промышленные корпуса в обычных условиях строились 1,5–2 года [5, с. 45]. Реконструкция корпусов, перевозка и монтаж станков, механизмов производились в тяжелейших условиях: осенняя распутица, лютая зима 1941-1942 гг., трудоемкая, в основном ручная разгрузка, перевозка, монтаж станков и механизмов. С учетом того, что вместе с оборудованием завода на место назначения были привезены запасы сырья и необходимые материалы, завод оборонные заказы начал выполнять немедленно [1, с. 45-67].

Благодаря усилиям коллектива завода монтаж оборудования здесь был завершен в рекордные сроки – в течение 2,5 месяцев, то есть к началу января 1942 г. На новом месте предприятие стало давать продукцию, необходимую для комплектации военной техники. Так, в 1942 г. завод освоил и внедрил в производство более тридцати новых изделий для авиационной и танковой промышленности. В 1944 г. он начал выпуск электрооборудования для Челябинской домны [8, ф. 1517, оп. 13, д. 12, с. 3-4].

В августе 1941 г. в Чувашскую АССР стало поступать оборудование предприятий легкой промышленности: Киевской басонной фабрики, из Гомельской области Белоруссии – Речицкого экстрактового завода им. Ворошилова. Киевская басонная фабрика разместилась в помещении черепичной мастерской Чебоксарского городского промкомбината, Полтавская чулочная фабрика – в здании столярной мастерской Чебоксарского горпромкомбината, Завидовская плетельная фабрика – в помещении бывшей Альгешевской церкви. На базе эвакуированного оборудования пяти хлопчатобумажных фабрик из Московской, Калининской областей и Украины были созданы текстильные фабрики в Чебоксарах, Цивильске и Сундыре [8, ф. 1517, оп. 13, д. 12, с. 3-4]. Так в Чувашии появилась не существовавшая здесь ранее текстильная отрасль.

По плану все эвакуированные текстильные предприятия должны были завершить монтаж оборудования до 1 января 1942 г., фактически справилась с заданием только Сундырская текстильная фабрика. В связи с прибытием на территорию Чувашии эвакуированных предприятий большие трудности испытывали и строительные бригады, ведущие строительство и монтаж оборудования предприятий легкой промышленности: не хватало строительных материалов, квалифицированных рабочих кадров, с перебоями работал автогужевого транспорт. В целом монтаж и ввод в эксплуатацию оборудования Наркомата легкой промышленности осуществлялся крайне низкими темпами. В конечном итоге все сроки пуска предприятий в эксплуатацию были сорваны. Чувашские текстильщики и в 1943 г. не сумели поправить положение из-за перебоев снабжения предприятий электроэнергией.

Процессы, происходившие в текстильной отрасли в республике, типичны для всей страны: предприятия легкой промышленности возрождались сравнительно низкими темпами, особенно в первые месяцы войны. Тому были объективные причины: усилия государства прежде всего были направлены на восстановление производства вооружения. В СССР из 310 эвакуированных предприятий текстильной, трикотажной, обувной и других отраслей легкой про-

мышленности к концу 1941 г. было восстановлено только 35 при плане 99 [3, с. 56, 60–61].

23 августа 1941 г. Совет по эвакуации принял решение перебазировать предприятия Наркомпищепрома СССР в тыловые районы, в том числе и в Чувашию. Так, Московская табачная фабрика «Ява» была размещена на базе ликеро-водочного завода г. Чебоксары, в октябре 1941 г. прибыло оборудование Московской табачной фабрики «Дукат», которое разместили в здании общежития Чебоксарского ликероводочного завода № 2. В скором времени фабрики начали выпуск табачных изделий [6, ф. Р-6822, оп. 1, д. 83, с. 77].

В г. Алатыре на паровозоремонтном заводе из эвакуированного оборудования был создан цех по обработке заготовок артиллерийских снарядов, а на территории фабрики «Спортивный инвентарь» размещена Полтавская обувная фабрика. 10 августа 1941 г. с Украины прибыло имущество предприятий Жмеринского и Дарницкого вагоноремонтных заводов (ВРЗ), оно размещалось на родственном Канашском ВРЗ, сюда же прибыло оборудование Борисоглебского вагоноремонтного, Великолукского, Полтавского, Гайворонского паровозоремонтных заводов (ПРЗ). 727 единиц оборудования было размещено осенью 1941 г. на Канашском ВРЗ. Смонтировано три однотипных предприятия на Алатырском паровозостроительном заводе [6, ф. Р-6822, оп. 1, д. 493, с. 42; 12, с. 21].

Постановлением Государственного комитета обороны «Об эвакуации заводов Наркомавиапрома» с началом войны для перевода московских авиазаводов № 84, производившего самолеты ПЕ-2, № 261, специализировавшегося на производстве шасси для самолетов, был определен г. Канаш Чувашской АССР с размещением на площадях ВРЗ. Правительству республики Совнаркомом СССР поручалось наметить план размещения работников переводимых заводов и их семей за счет уплотнения местных жителей, занятия помещений клубов, театров, общественных организаций, сокращения площадей учреждений. Распоряжением Совета по эвакуации в сентябре 1941 г. перемещению в Чувашскую АССР подлежали следующие предприятия: швейная артель «Парижская коммуна» Управления промкооперации из Орловской области в г. Чебоксары, артель «Красный лесоруб» из Московской области в г. Канаш. Этим же распоряжением СНК республики обязывались оказать необходимую помощь в размещении оборудования и предоставлении жилплощади ИТР и рабочим, эвакуированным вместе с артелями. Из г. Орла в г. Чебоксары было намечено эвакуировать предприятия Наркомхоза РСФСР, а именно – оборудование электростанций и электрических сетей [6, ф. Р-6822, оп. 1, д. 158, с. 104-106].

Валовая продукция промышленных предприятий, эвакуированных в республику, а также построенных за годы войны, имела большой удельный вес. В 1944 г. она составила 49 % всей валовой продукции, выпускаемой крупной промышленностью республики (увеличение в 2,3 раза по сравнению с 1939 г.). Рост в основном произошел за счет отраслей промышленности, возникших за годы Великой Отечественной войны [11, с. 258].

В силу сложившихся на этом этапе войны обстоятельств практически все предприятия, эвакуированные в республику, а также местные предприятия на

стадии строительства, реконструкции, запуска производства в 1941-1942 гг. сталкивались со множеством проблем: недостаточным финансированием, нехваткой, а порой и отсутствием производственных площадей, перебоями в снабжении материалами, острым дефицитом квалифицированных рабочих, инженерно-технических и строительных кадров, некомплектностью эвакуированных предприятий, недостатком вспомогательных материалов для монтажа оборудования и подготовки к вводу в действие на полную мощность, несоответствием местной сырьевой базы для обеспечения эвакуированных предприятий необходимыми природными ресурсами, невыполнением головными заводами-поставщиками своих обязательств по обеспечению проектно-сметной документацией, систематическими перебоями в снабжении предприятий энергоресурсами, транспортом, техникой.

Из-за дефицита рабочих кадров и производственных площадей некоторые цеха предприятий превратились в «долгострой» или попали в список бесхозных. С вводом мощностей часть оборудования бездействовала. Особенно это было заметно на примере предприятий, относящихся ко второй категории и подлежащих восстановлению к январю 1942 г.

Для резкого увеличения выпуска продукции оборонного назначения было необходимо увеличить мощности действующих промышленных производств, провести в сжатые сроки монтаж и пуск эвакуированных и строительство новых предприятий, обучить большое количество молодых производственников, направляемых на работу, в том числе из сельской местности.

Нехватка квалифицированных кадров на эвакуированных предприятиях восполнялась за счет местного населения, которое сначала обучали, а потом подключали к производству. На заводах и фабриках организовывались курсы фабрично-заводского обучения (ФЗО), функционировали стахановские школы, кружки техминимума. Широкое распространение получило индивидуальное шефство, ученичество. Например, при Канашском ВРЗ в 1942 г. обучение в стахановских школах и индивидуальное обучение прошли 855 молодых рабочих [2, с. 38-68]. В июне 1941 г. Чувашский обком ВКП(б), одобрив в целом работу Канашского ВРЗ, куда были эвакуированы родственные предприятия с Украины, рекомендовал «организовать в каждом цехе стахановские школы» [7, ф. 719, оп. 1, д. 8, с. 43-44].

На Чебоксарском электроаппаратном заводе путем практического обучения на производстве в 1942 г. в ряды рабочих влились 1134 чел. Из них впоследствии закончили курсы техминимума 780 чел., школы стахановских методов труда – 237 [7, ф. 1, оп. 44, д. 138, с. 92]. Как правило, рабочему мастерству молодых людей обучали высококвалифицированные рабочие, прибывшие вместе с эвакуированными предприятиями, мастера своего дела. Так, молодого деревенского парня А.Т. Краснова, ставшего впоследствии знатным фрезеровщиком, обучил А.П. Королев, приехавший из Ленинграда [1, с. 45-67], впоследствии – Герой Социалистического Труда. Такая работа по подготовке рабочих кадров приняла массовый характер почти на всех заводах и фабриках республики.

Основным источником пополнения рабочими эвакуированных предприятий стали училища и школы системы Государственных трудовых резервов. В начальный период войны в Чувашской Республике функционировало 17 училищ и школ ФЗО. В 1941 г. в них было подготовлено 1540 чел., а в 1942 г. – 3053 чел. [6, ф. 9507, оп. 1, д. 373, с. 28; 7, ф. 1, оп. 87, д. 78, с. 35]. За счет них на отдельных предприятиях количественный и качественный состав рабочих обновился наполовину.

В целом эвакуация промышленных предприятий в Чувашию сыграла огромную народнохозяйственную роль. За счет эвакуированных предприятий возрос ее экономический потенциал; объем валовой продукции крупной промышленности по сравнению с довоенным в Чувашской АССР возрос в 1,6 раза [9, с. 106, 109-110].

Эвакуация внесла существенные коррективы и в отраслевую структуру промышленности республик, способствовала возникновению отраслей, которые здесь не только не существовали до войны, но даже и не планировались. В республике на базе эвакуированных ткацких фабрик возникла текстильная отрасль, было налажено производство табачных изделий. С прибытием Харьковского электромеханического завода и Ленинградского завода «Электрик» началось развитие электротехнической промышленности. За счет эвакуированных предприятий численность рабочих увеличилась: в Чебоксарах она почти утроилась с 5328 человек в 1941 г. до 16600 в 1942 г. [7, ф. 1, оп. 86, д. 6, с. 33], также заметно увеличилась в Канаше и Алатыре.

Таким образом, в условиях военного времени в Чувашию в кратчайшие сроки были эвакуированы оборудование предприятий, специалисты и их семьи. Местные государственные органы власти сумели не только принять и разместить прибывшие предприятия, но и в максимально сжатые сроки наладить производственный процесс для выпуска военной продукции.

Уроки войны показывают, что фактор эффективной эвакуации стал одним из решающих в достижении Победы. Исторический опыт проявился в том, что эвакуация, в конечном счете, стала основой реализации второй крупной волны индустриализации и в значительной мере стала условием промышленного прогресса районов Востока и «национальных районов».

Библиография

1. Ахазов, Т.А. Деятельность партийной организации Чебоксарского электроаппаратного завода по быстрейшему вводу предприятия в эксплуатацию в 1941–1942 гг. / Т.А. Ахазов // История и культура Чувашской АССР : сб. статей ЧНИИ. - Чебоксары, 1972. - С. 45-67.

2. Ахазов, Т.А. Перестройка народного хозяйства Чувашской АССР на военный лад в начальный период Великой Отечественной войны советского народа (1941-1945) / Т.А. Ахазов // Ученые записки ЧНИИ : История, этнография, социология. Чебоксары, 1968. - С. 38-68.

3. Бирюкова, С.Б. Проблема эвакуации в годы Великой Отечественной войны на материалах республик Мордовии, Чувашии, Марий Эл : дис. ... канд. ист. наук / С.Б. Бирюкова. - Саранск, 1996. - 268 с.

4. Большая Советская энциклопедия. - М., 1971. - Т. 4. - 640 с.
5. Ижойкин, А.Ф. Рабочий класс Чувашии в годы Великой Отечественной войны / А.Ф. Ижойкин. - Чебоксары, 1961. - 110 с.
6. Материалы Государственного архива Российской Федерации (ГАРФ).
7. Материалы Государственного архива современной истории Чувашской Республики (ГАСИЧР).
8. Материалы Государственного исторического архива Чувашской Республики (ГИАЧР).
9. Народное хозяйство РСФСР : сб. ст. - М.: Госстатиздат, 1957. - 372 с.
10. Новая российская энциклопедия. - М., 2010. - Т. 3 (2). - 480 с.
11. Промышленность и рабочий класс Чувашской АССР. Ч. 1 (1920-1950 гг.). - Чебоксары, 1985. - 360 с.
12. Сакович, Г.В. Размещение эвакуированных предприятий на территории Волго-Вятского региона в годы Великой Отечественной войны / Г.В. Сакович // Формы и методы укрепления советского тыла в годы Великой Отечественной войны : межвуз. сб. - Горький, 1984. - С. 15-23.
13. Серебрянская, Г.В. Волго-Вятский арсенал: промышленность накануне и в годы Великой Отечественной войны : монография / Г.В. Серебрянская. - Н. Новгород, 1997. - 251 с.
14. Тимофеев, В.В. Трудности эвакуации и их преодоление в годы Великой Отечественной войны (1941-1945) (на материалах республик Марий Эл, Мордовии, Чувашии) / В.В. Тимофеев // Вестник ЧГПУ им. И.Я. Яковлева. - Чебоксары, 2001. - № 4 (23). - С. 113-120.

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Тимофеев М.С.

к.ю.н., доцент, декан юридического факультета,
Чебоксарский кооперативный институт (филиал)
АНО ВПО Центросоюза Российской Федерации
«Российский университет кооперации» (г. Чебоксары)

Рассматриваются проблемы государственной аграрной политики, формирования нормативно-правовых основ устойчивого развития сельских территорий.

The problem of state agricultural policy, the forming of regulatory and legal frameworks of sustainable development of rural areas is considered.

Сильное государство должно осуществлять эффективную аграрную политику, иметь в качестве стратегического приоритета обеспечение устойчивого развития сельских территорий. В этом отношении важное значение имела Концепция перехода России к устойчивому развитию, утвержденная Указом Президента РФ от 1 апреля 1996 года № 440 [2]. В документе констатировалось, что последовательный переход к устойчивому развитию должен обеспечить сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений людей. Важно обратить внимание и на то, что идеи устойчивого развития оказываются чрезвычайно созвучными традициям, духу и менталитету России, и они могут сыграть важную роль в консолидации российского общества, в определении государственных приоритетов и перспектив социально-экономических преобразований.

По инициативе Президента России В.В. Путина в 2005 году проект «Развитие АПК» стал национальным проектом с акцентом на то, что сельское хозяйство – это не только экономический сектор, но и важная социальная и духовная составляющая страны. Это дало стимул к развитию аграрного законодательства. И данный национальный проект был на законодательном уровне подкреплен Федеральным законом от 29 декабря 2006 года №264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства», положившим начало новому этапу развития аграрного законодательства России [1]. Он устанавливает правовые основы реализации государственной социально-экономической политики в сфере развития сельского хозяйства и содействия устойчивому развитию территорий сельских поселений.

Настоящий Федеральный закон (ст.1) устанавливает правовые основы реализации государственной социально-экономической политики в сфере развития сельского хозяйства и устойчивого развития сельских территорий. Закон

(ст.5) также в качестве основной цели государственной аграрной политики выделяет «обеспечение устойчивого развития сельских территорий, занятости сельского населения, повышения уровня его жизни, в том числе оплаты труда работников, занятых в сельском хозяйстве» [1]. Среди основных направлений государственной поддержки в сфере развития сельского хозяйства Федеральный закон (ст. 7) выделяет наряду с другими обеспечение устойчивого развития сельских территорий, в том числе строительство и содержание в надлежащем порядке связывающих населенные пункты автомобильных дорог. Вместе с тем можно констатировать, что в Федеральном законе «О развитии сельского хозяйства» не раскрыто содержание устойчивого развития сельских территорий и эти вопросы получили лишь частичное фрагментарное правовое регулирование.

Новый этап в создании организационно-правовых основ устойчивого развития сельских территорий следует связывать с появлением Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года (далее-Концепция), утвержденной распоряжением Правительства РФ от 30 ноября 2010 года № 2136-р [3].Целью разработки Концепции является определение ключевых проблем развития сельских территорий, включая поселения, имеющие рыбохозяйственную специализацию, и выработка необходимых мер социально-экономического, правового и административно-управленческого характера. Реализация этих мер позволяет вывести сельские территории на качественно новый уровень развития, обеспечивающий комплексное сбалансированное решение экономических, социальных и экологических задач при сохранении природно-ресурсного и историко-культурного потенциала сельской местности.

В принятом документе определено, что "устойчивое развитие сельских территорий" – это стабильное социально-экономическое развитие сельских территорий, увеличение объема производства сельскохозяйственной и рыбной продукции, повышение эффективности сельского хозяйства и рыбохозяйственного комплекса, достижение полной занятости сельского населения и повышение уровня его жизни, а также рациональное использование земель.

В Концепции дается оценка современного состояния и тенденции развития сельских территорий; излагаются цели, принципы и задачи государственной политики в области устойчивого развития сельских территорий; направления государственной политики в области устойчивого развития сельских территорий; механизмы реализации политики устойчивого развития сельских территорий; основные этапы реализации государственной политики в области устойчивого развития сельских территорий.

После принятия Концепции следовало бы в Федеральный закон от 29 декабря 2006 года № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» внести изменения – включить специальную главу, посвященную правовому регулированию устойчивого развития сельских территорий. В ближайшей перспективе, по мере накопления опыта реализации действующего законодательства, необходимо принять федеральный закон по основам федеральной государственной политики устойчивого развития сельских территорий, способный в полном объеме

урегулировать все правовые аспекты социальных, экономических, экологических и духовно-культурных проблем сельских территорий.

Развитие правового регулирования устойчивого развития сельских территорий требует системного подхода, внесения изменений в лесное, земельное, природоохранное, водное, жилищное и иное законодательство в части регулирования устойчивого сельского развития.

Комплексное правовое обеспечение развития сельской инфраструктуры связано с необходимостью внесения в действующее федеральное законодательство, регулирующее правоотношения в сфере транспорта, связи, энергетики, финансов.

В обеспечении устойчивого развития сельских территорий важным организационно-правовым инструментом являются федеральные программы. В этом отношении важное значение имеет Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы, принятая постановлением Правительства РФ от 14 июля 2012 года № 717 [4]. В соответствии с этой общей программой развития сельского хозяйства в России, постановлением Правительства РФ от 15 июля 2013 года № 598 «О Федеральной целевой программе «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 – 2017 годы и на период до 2020 года» [5] развитие сельских территорий было выделено как стратегическое направление государственной политики. И целевая программа выступает мощным организационно-правовым инструментом ее реализации.

Принятие этого федерального программного документа свидетельствует, что в государственной аграрной политике наступает новый этап, связанный с пониманием роли устойчивого развития сельских территорий в осуществлении стратегических социально-экономических преобразований в России. Эффективная реализация такой политики требует согласованных действий федеральных, региональных и муниципальных органов власти, бизнес-структур, сельских товаропроизводителей.

Библиография

1. СЗ РФ. 2007. № 1.Ч.2. Ст.27.
2. СЗ РФ. 1996. № 15. Ст.1572.
3. СЗ РФ. 2010. № 50. Ст. 6748.
4. СЗ РФ. 2012. № 32. Ст. 4549.
5. СЗ РФ. 2013. № 30.Ч.2. Ст.4110.

АУТСОРСИНГ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКЕ

Уляков В.Н.

старший преподаватель,

Чебоксарский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ)»
(г. Чебоксары)
v.ulyakov@gmail.com

В статье рассмотрены перспективы дальнейшего развития рынка аутсорсинговых услуг и возможности использования этой концепции для повышения эффективности функционирования систем снабжения отечественных предприятий.

The article discusses the prospects for further development of the market of outsourcing services and opportunities to use this concept to improve the performance of domestic enterprise logistics systems.

Цель данной статьи – обзор тенденций развития системы снабжения отечественных предприятий и перспектив использования современных концепций управления в повышении их эффективности.

Актуальность темы заключается в том, что более совершенная система снабжения предприятия способна стать стратегическим источником повышения эффективности деятельности и обеспечивать более высокую рентабельность.

Потребность в сокращении затрат на снабжение вытекает из общеизвестного факта – независимо от сферы деятельности их доля может достигать 50-85 % от себестоимости производства. При этом в них включаются непосредственная стоимость приобретаемых материальных ресурсов, затраты на логистические услуги и на деятельность самой службы снабжения.

Если первая группа затрат относится к категории хорошо контролируемых, то две другие или мало или практически неконтролируемые ввиду сложности их выделения при существующей системе учета. При этом потери, вызванные неэффективным управлением, могут достигать 30-40 % от общих затрат на снабжение [1]. По сути это эффективный источник повышения прибыльности компании, так как результат от совершенствования системы снабжения может быть более эффективным, чем увеличение продаж [2].

Работа по снижению затрат в системе снабжения начинается со стадии разработки продукта с принятием решения по одной из важнейших задач снабжения – «делать или покупать» («make or buy») (инсорсинг-аутсорсинг), так как ни одна фирма сегодня не может быть самодостаточной. Подробное изложение причин выбора «производить или покупать» приведено в работе [2].

Для отечественных предприятий данная проблема наиболее ярко проявилась в первой половине 90-х годов прошлого столетия с развалом выстроенной десятилетиями системы Госснаба, Госплана и Госкомцен.

С тех пор в системе снабжения отечественных компаний многое поменялось. В частности, благодаря современным телекоммуникационным сетям появилась

возможность поддерживать постоянную связь с поставщиками, облегчился процесс их выбора через систему электронных торгов, появились первые нормативные правовые акты регламентирующие деятельность в сфере госзакупок. Наравне с известными инструментами управления как контроллинг, аудит, бенчмаркинг, система сбалансированных показателей, поставки «точно в срок» и др., одним из действенных инструментов снижения затрат в сфере снабжения становится аутсорсинг – передача части функций снабжения сторонним организациям (аутсорсерам).

Среди отечественных авторов, изучающих проблемы аутсорсинга, выделяются Аникин Б.А. [3], Каледжян С.О., Юрьев С.В. и др., однако в их работах чаще всего описывается российская практика аутсорсинга в сфере управления, сфере услуг и прежде всего ИТ-услуг, персонала. Публикации о месте и роли аутсорсинга в снабжении практически отсутствуют, за исключением ряда работ [4, 5] группы авторов из ГУ-ВШЭ во главе с Сергеевым В.И. Из работ иностранных авторов по логистике снабжения на российском рынке сегодня представлены и общедоступны [2, 6, 7].

Суть концепции аутсорсинга как технологии бизнеса, состоит в вынесении за пределы компании ряда непрофильных функций выполняемых ранее самостоятельно, либо в реализации «третьей стороной» отдельных бизнес-процессов, являющихся частью общей бизнес-системы. Каких-либо ограничений на передачу тех или иных функций внешней компании не существует, однако на практике чаще всего передаются ведение бухгалтерского учета, управление персоналом и расчет его заработной платы, юридическое сопровождение бизнеса, управление проектами, логистика и доставка.

Тенденции развития рынка аутсорсинга в логистике подтверждаются результатами исследований консалтинговой компанией McKinsey. Так пять лидеров по результатам оценки логистических показателей большой группы респондентов в Германии более 90 % своей логистики отдавали на аутсорсинг и за счет этого добились повышения рентабельности оборота на 2,5-5 % [8].

Определяя роль аутсорсинга в снабжении можно привести слова Ламберта и Стока: «чтобы в полной мере реализовать потенциал закупок по добавлению ценности, ведущие компании пересмотрели роль снабжения, и теперь стратегический сорсинг является ключевым процессом» [6].

Основными причинами ориентации на аутсорсинг в логистике снабжения могут быть:

- желание сосредоточиться на ключевых процессах деятельности;
- необходимость повышения качества обслуживания;
- острая потребность в снижении затрат.

Среди преимуществ использования аутсорсинга в логистике и в частности в снабжении следует выделить:

- фокусирование компании на функциях, добавляющих большую ценность;
- получение доступа к новейшим производственным технологиям и услугам мирового класса;
- сокращение времени вывода новых товаров и услуг на рынок;
- увеличение гибкости и адаптивности организации к рыночной динамике;
- сокращение затрат на содержание персонала и др.

Принятие решения по выбору «инсорсинг или аутсорсинг» требует ответа на вопросы: «что следует передавать на аутсорсинг; как осуществлять аутсорсинг; как управлять провайдерами третьей стороны» [2].

Выбор передаваемых на аутсорсинг функций или услуг следует осуществлять по принципу: «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других». Для этого следует обратиться к содержанию системы снабжения и к тем функциям, которые сегодня выполняются ими. Современная система снабжения предприятий ресурсами включает маркетинговую, коммерческую и логистическую подсистемы, выполняющие ряд функций, которые можно без ущерба для предприятия передавать внешним поставщикам. Например, анализ рынка материальных ресурсов и услуг, предварительная оценка и выбор поставщиков, таможенная очистка, транспортировка, экспедирование и др.

Использование аутсорсинга в сфере снабжения рекомендуется, если [7]:

- а) закупки не являются ключевым бизнес-процессом организации;
- б) база закупок невелика, а установившиеся взаимоотношения с поставщиками надежны;
- в) закупки не относятся к категории стратегических и критичных.

На предварительной стадии подготовки к аутсорсингу необходимо провести полный аудит подлежащих передаче процессов и функций компании, собрать максимум информации о потенциальных поставщиках, оценить их по различным критериям. Часто службы снабжения отечественных предприятий не имеют для этого подготовленных специалистов, соответственно процесс превращается в проблему, в решении которой участвуют практически все функциональные подразделения и руководство, возможно даже в ущерб решению многих других проблем.

Следующим шагом является выбор варианта реализации аутсорсинга. В зависимости от ситуации в логистике снабжения можно использовать любой из известных видов аутсорсинга [3]: полный; частичный; трансформационный; совместных предприятий; бизнес-процессов.

Еще одной проблемой и, наверное, наиболее важной с точки зрения автора, является управление провайдерами с использованием общепризнанных технологий построения взаимоотношений с партнерами как:

- раннее вовлечение поставщика – ESI (Early supply involvement);
- управления взаимоотношениями с поставщиками – SRM (Supplier Relationship Management);
- управление запасами поставщиком у потребителя – VMI (Vendor-managed Inventory и др.

В то же время сдерживание развития таких взаимоотношений и аутсорсинга в системе снабжения вызвано следующими причинами:

- для отечественного менеджмента снабжение не является фактором получения конкурентных преимуществ;
- ориентация системы снабжения на краткосрочные (оперативные) цели;
- ориентация на ценовые характеристики при выборе поставщика;
- коммуникационные барьеры между партнерами (закрытость отечественных предприятий, недоверие к внешним поставщикам ресурсов и услуги др.)
- недостаточный уровень компетенций работников снабжения;
- слабая мотивация персонала и ориентация на административные методы

управления;

– отсутствие в стране системы профессиональной подготовки специалистов-снабженцев и др.

Как отмечено в работе [7], использование аутсорсинга чревато и появлением следующих проблем у предприятий:

– экономическая выгода и преимущества реализации предприятие начинает ощущать не ранее чем через два года;

– высокий уровень зависимости от поставщика;

– увеличение расходов и недостаточная гибкость поставщика;

– в некоторых случаях экономия может быть нулевой.

Для российского рынка аутсорсинга в логистике характерны следующие проблемы:

– малая изученность практики аутсорсинга;

– отсутствие опыта контроля за деятельностью поставщика и т.д.

– отсутствие нормативных правовых актов, регламентирующих аутсорсинговую деятельность;

– низкий уровень подготовки персонала снабжения;

– достаточно высокий риск убытков из-за низкого качества логистических услуг и др.

Таким образом, несмотря на преимущества, обеспечиваемые аутсорсингом, возникающие проблемы будут сдерживать его реализацию в логистике снабжения отечественных предприятий в ближайшей перспективе.

Библиография

1. www.vestnikmckinsey.ru

2. Линдерс, М. Управление закупками и поставками: учебник/М. Линдерс, Ф. Джонсон, А. Флинн, Г. Фирон; пер. с англ.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 751 с.

3. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая – М.: ИНФРА-М, 2006. – 288 с.

4. Логистика: интеграции и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок: учебник/ В.В. Дыбская и др.; под ред. Сергеева В.И. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.

5. Сергеев, В.И. Логистика снабжения: учебник/В.И. Сергеев, И.П. Эльяшевич; под общ. ред. д.э.н. В.И. Сергеева. – М.: Рид Групп, 2011. – 416 с.

6. Сток, Джеймс Р. Стратегическое управление логистикой / Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт; пер. с 4-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797с

7. Лайсонс, К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок / К. Лайсонс, М. Джиллингем; пер. с англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 798 с.

8. <http://www.outsorsing.net>

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИННОВАЦИИ КАК СКРЫТЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Фомиряков С.В.

исполнительный директор
ООО «Волгаэлектропроект»,
доктор делового администрирования РАНХиГС (г. Чебоксары)

В работе представлены результаты анализа проектов организационных инноваций российских коммерческих компаний и дана оценка их влияния на эффективность бизнес-процессов и на эффективность деятельности компании в целом; разработаны механизм внедрения организационных инноваций и алгоритм оценки их влияния на эффективность деятельности коммерческой компании.

The work presents the results of projects analysis of organizational innovations of Russian commercial companies and estimation of their influence on the efficiency of business processes and the efficiency of company's activity in General; the mechanism of the introduction of organizational innovations and the algorithm of estimation of their influence on efficiency of activity of commercial company.

Целью исследования является анализ проектов организационных инноваций российских коммерческих компаний и оценка их влияния на эффективность деятельности компаний.

Предметом исследования являются общий уровень инновационного развития российских коммерческих компаний и отдельные проекты организационных инноваций, осуществляемые в российских коммерческих компаниях.

Объектом исследования являются Ишлейский завод высоковольтной аппаратуры (ООО «ИЗВА») и множество других российских коммерческих компаний, внедряющие проекты организационных инноваций.

Выделение организационных инноваций из общей их совокупности происходит при использовании в качестве классификационного признака характера предметного содержания инноваций из формы нетехнологических инноваций (продуктовые и процессные).

Признаки организационных инноваций:

- первая группа признаков обобщает объекты, к которым могут быть применены организационные инновации, с отнесением к ним: методов управления; информационных технологий в системе управления; социальной организации; репутации и имиджа;

- вторая группа признаков обобщает организационно-экономические результаты, получение которых свидетельствует о наличии организационных инноваций.

К важнейшим вопросам планирования внедрения инноваций относятся: продуцирование идеи, внедрение инновации и определение влияния организационной инновации на эффективность деятельности компании.



Рисунок 1 - Этапы внедрения организационных инноваций

Предлагаем собственный подход к выделению этапов внедрения организационных инноваций в деятельности компаний как социально-экономических систем (рис. 1). Согласно которому можно выделить **5 этапов внедрения организационных инноваций**: этап инициации инноваций, этап разработки инноваций, этап планирования внедрения инноваций, этап непосредственного внедрения и этап оценки эффективности инноваций.

На наш взгляд, предложенный процесс внедрения организационных инноваций более корректно отражают специфику объекта и предмета исследова-

ния, и нивелирует расхождения с объектом и предметом рассмотренных выше систем.

Оценка организационных инноваций состоит из определения социально-экономической эффективности управления бизнесом и изучения основных достижений и тенденций развития бизнеса.

Принципиальные модели определения эффективности организационных инноваций предполагают определение целевой, технологической и экономической эффективности

В настоящее время в отечественной и зарубежной литературе выделяется два базовых подхода к определению эффективности организационных инноваций:

- первый подход: использование **синтетических показателей** (к примеру, объема продаж, прибыли, добавленной стоимости);

- второй подход: использование **частных (объектно-ориентированных) критериев**, получаемых в результате декомпозиции общего критерия эффективности организационных инноваций.

С учетом изученных подходов можно прийти к выводу, что использование синтетических показателей оценки эффективности инноваций целесообразным, но недостаточным для качественной оценки. Разумно расширять совокупность используемых синтетических показателей системой объектно-ориентированных критериев, которые также могут выражаться количественно или же определяться качественно с использованием экспертных методов оценки.

Для оценки среды, в которой российские коммерческие компании осуществляют организационные инновации, автором были проанализированы результаты исследований, связанных с инновационной активностью российских коммерческих компаний в 2009-2011 гг., а именно: исследование «Рейтинг инноваций» агентства «Эксперт РА»; исследование «Инновационная активность крупного бизнеса в России», проведенное Российской экономической школой, компанией PricewaterhouseCoopers в России и Центром технологий и инноваций PwC, в сотрудничестве с Российской венчурной компанией и Российской корпорацией нанотехнологий; исследование Ассоциации Менеджеров России «Организационно-управленческие инновации: развитие экономики, основанной на знаниях».

В результате анализа исследований можно сделать следующие основные **выводы**:

1. Согласно исследованию РЭШ (в рамках которого были получены ответы от представителей 100 крупных компаний, которые были разделены на три группы в зависимости от объема годовой выручки), значительная часть крупных российских компаний ведет активную инновационную деятельность. Более трети (39 %) респондентов заявили, что их компании в 2008-2010 гг. запустили производство новых продуктов, никогда ими ранее не выпускавшихся. Вдвое чаще инновации были связаны с внедрением инновационных технологий и бизнес-процессов (73 % и 66 % респондентов, соответственно). При этом большинство компаний признают, что внедренные ими продукты, технологии и

бизнес-процессы были новыми только для их компаний (26 %, 27 % и 35 % от всего числа компаний, внедривших инновации соответствующего типа), а не для глобального или даже российского рынка.

Если рассматривать инновационную активность российских компаний в поле национального рынка, она вполне сопоставима с аналогичными мировыми показателями. Что касается инноваций в глобальном масштабе, российские компании отстают от компаний развитых стран примерно в 3 раза.

Что касается инноваций в области бизнес-процессов (в числе которых и организационные инновации), то вероятность введения новых технологий и новых бизнес-процессов была существенно выше в наиболее крупных компаниях.

Компании, которые внедряют новые технологии и бизнес-процессы, не удовлетворены, прежде всего, культурой инноваций и качеством управленческих кадров.

2. Согласно исследованию «Рейтинг инноваций» агентства «Эксперт РА», проведенному в 2011 году, 80 % крупнейших компаний России не готовы подробно представлять результаты своей инновационной деятельности.

Среди лидеров российского бизнеса, реализующих инновационные проекты, представлены «ЛУКойл», «Русгидро», СУЭК, РЖД, АФК «Система», холдинг МРСК, ФСК ЕЭС, «Рособоронпром», «Силловые машины», «Гражданские самолеты Сухого», ГАЗ, концерн «Тракторные заводы».

С точки зрения количества проектов наиболее активно инновации внедряются в машиностроении, информационно-коммуникационном секторе, металлургии, энергетике и химическом комплексе.

3. Согласно результатам проведенного в 2008 году Ассоциацией Менеджеров исследования, в российских компаниях среди внедряемых нововведений в управлении, наиболее распространено формирование новой организационной структуры (75 %). Одинаковую оценку респондентов (55 %) получили внедрение технических и программных новшеств, а также новые технологии и бизнес-процессы в отдельных функциональных областях - финансах, маркетинге, управлении персоналом, связях с общественностью. Менее распространенными оказались инновации в области регламентов управления (53 %), и инновации в организации и разделении управленческого труда (45 %).

Участники исследования выделили следующие наиболее значимые причины, из-за которых внедрение и применение организационно-управленческих инноваций в компаниях были неудачными: непонимание сотрудниками изменений и сопротивление их внедрению (38 %); недостаточная продуманность механизмов реализации инноваций (37 %); недостаток опыта и профессионализма кадров, осуществляющих внедрение инноваций в системе менеджмента (33 %).

Автором было проведено исследование основных проектов организационных инноваций на предприятии Ишлейский завод высоковольтной аппаратуры (ООО «ИЗВА»), генеральным директором которого он является.

ООО «ИЗВА» является одним из локомотивов российской машиностроительной отрасли. Одним из направлений деятельности завода является производство высоковольтной аппаратуры.

Предыстория внедрения проектов организационных инноваций начата с внедрения на предприятии **системы менеджмента качества ISO 9001** в 2000 году и процессного подхода к управлению, в основе которого лежит выделение в организации бизнес-процессов и управление этими бизнес-процессами.

Цель внедрения процессного управления в ООО «ИЗВА» заключалась в создании среды производственной и сбытовой деятельности, обеспечивающей получение максимального дохода, минимизацию издержек и наиболее полное удовлетворение потребностей заказчиков.

Организация процессного управления осуществляется путем привязки сети (системы) процессов к функциональным подразделениям предприятия. Поэтому, первым шагом для ООО «ИЗВА» на пути построения системы процессного управления явился реинжиниринг бизнеса компании в рамках установленной модели и выделение **трех основных категорий бизнес – процессов**. Первая категория бизнес – процессов, относящихся к работе системных подразделений компании, определяющих структуру компании, так называемого информационного ядра; вторая категория – бизнес процесс подразделений, производящих продукт внешнего потребления; к третьей категории бизнес-процессов, происходящих внутри компании и интересных для реинжиниринга, относятся процессы подразделений, производящих продукты внутреннего потребления. В соответствии с выделенными бизнес-процессами организационная структура управления ООО «ИЗВА» была реструктуризирована.

Требования к деятельности по управлению процессами компании в стандарте МС ISO 9001 построены на основе цикла доктора Деминга P-D-C-A (Plan-Do-Check-Act): планирование - выполнение - проверка - управление (исправление). Методология P-D-C-A представляет собой алгоритм действий руководителя предприятия по управлению процессом и достижению его целей.

Основной вектор организационных преобразований в компании был направлен на повышение уровня организации труда и управляемости производственной подсистемы.

Были реализованы следующие **проекты организационных инноваций**:

1. Сквозной проект организации рабочих мест по стандарту 5«С» Упорядочение, который предполагает соблюдение работниками 5 основных принципов системы.

Пять основных принципов системы Упорядочение в производственном процессе это: сортируй, соблюдай порядок, содержи в чистоте, стандартизируй, совершенствуй.

2. Проекты организационных инноваций, осуществляемые в ходе технологического реинжиниринга.

Проекты технологического реинжиниринга ООО «ИЗВА» направлены на изменение технологического процесса изготовления деталей, узлов, конечного продукта с целью сокращения операционного - машинного времени или общего времени в процессе производства. А также - на улучшение качественных характеристик продукта путем внедрения современного оборудования, инструментов и технологий обработки, организации рабочих мест. Как правило, проекты

осуществляются при обязательном обучении и последующей аттестации персонала.

Технологический реинжиниринг внедрен на более 150 рабочих мест основного производства.

Каждый проект осуществлялся с помощью проектного подхода.

В частности, в результате исследования были проанализированы основные проекты:

а) внедрение производственной системы 5 «S» на участке станков с ЧПУ в соответствии со стандартами 5 «C» (с сентября по декабрь 2007 года)

б) технологический реинжиниринг контроля качества функционирования процесса на шинном участке (2009 год)

в) технологический реинжиниринг процесса испытания продукции и организация работы в соответствии со стандартом 5 «C» (2009-2011 гг.)

3. Другие проекты, осуществляемые в целях совершенствования менеджмента качества на предприятии.

В результате анализа подходов к оценке влияния проектов организационных инноваций ООО «ИЗВА» на эффективность бизнес-процессов и деятельность компании в целом можно сделать следующие основные выводы:

1) Экономический эффект от совершенствования производственных и других отдельных процессов ООО «ИЗВА» был рассчитан исходя из экономии на машинном времени, трудозатратах, затратах энергии, экономии на материалах и комплектующих.

2) Экономический эффект вследствие влияния организационных инноваций на деятельность компании в целом был определен косвенным путем, а именно – посредством сравнения результатов деятельности ООО «ИЗВА» «до» и «после» внедрения организационных инноваций – соответственно, в периоды 2006-2009 гг. и 2010-2012 гг.

3) Программы обучения и развития персонала, разъясняющие суть происходящих в организации изменений, повлияли не только на эффективность организационных инноваций, но и на скорость их внедрения, что привело к росту количественных показателей деятельности компании (выручки, прибыли, рентабельности).

В результате проведения исследования автором был разработан механизм внедрения организационных инноваций и алгоритм оценки их влияния на эффективность деятельности коммерческой компании.

Последовательность действий при внедрении проектов организационных инноваций в коммерческой компании может быть следующим:

Этапы реализуются последовательно.

На первом этапе проводится диагностика положения предприятия на рынке, выделяются возможности и угрозы внешней среды, а также сильные и слабые стороны деятельности предприятия.

На втором этапе проводится выделение и аудит бизнес-процессов.

На третьем этапе необходимо разработать стратегические ориентиры и скорректировать стратегию компании или разработать новую [1].

На четвертом этапе происходит инициирование инноваций, т.е. формализуются проблемы компании, и принимается решение о необходимости организационных инноваций. Решение доносится до руководителей структурных подразделений и сотрудников компании. Происходит обсуждение необходимости изменений, выслушиваются и оцениваются идеи относительно проектов организационных инноваций. В результате отбираются наиболее перспективные проекты, которые рекомендуются к реализации руководством компании.

На пятом этапе происходит разработка проектов организационных инноваций, плана-графика организационно-технических мероприятий в рамках проектов, производится оценка затрат и предполагаемого экономического эффекта от внедрения изменений.

На шестом этапе формируется проектная команда, уточняются и детализируются цели и задачи проектов, план-график внедрения проектов организационных инноваций, формы контроля, назначаются ответственные лица. На данном этапе также целесообразно анализировать риски проектов и оценивать альтернативные действия, осуществлять сценарное планирование.

На седьмом этапе происходит внедрение организационных инноваций. Модернизируются/изменяются: организационная структура управления, бизнес-процессы или модель бизнеса в целом.

На восьмом этапе рекомендуется производить оценку эффективности изменений в контексте отдельных бизнес-процессов [2].

На девятом этапе рекомендуется производить оценку эффективности изменений в контексте деятельности компании в целом. При этом, должны быть выделены основные показатели финансово-экономической деятельности компании, которые позволяют судить об эффективности ее функционирования на рынке в определенном временном диапазоне.

При этом могут использоваться как количественные показатели, так и качественные (например, изменение рейтинга компании на том или ином рынке, укрепление репутации компании и другие).

По итогам анализа результатов проектов организационных инноваций делаются заключения об их эффективности.

Библиография

1. Арутюнян, Т. Что вам делать со стратегией? Руководство по стратегическому развитию компании / Т. Арутюнян. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - С. 23.
2. Елиферов, Е.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: учебник. Е.Г. Елиферов, В.В. Репин - М.: ИНФРА-М, 2009. - 319 с.

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ МАЛЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Фомченкова Л.В.

к.э.н., доцент,

Шитиков М.И., Бутурлин Н.С.

студенты,

Филиал ФГБОУ ВПО

«Национальный исследовательский университет «МЭИ» в г. Смоленске

maksshitikov@mail.ru

Отмечается, что при проведении государственной политики формирования новой экономики, экономики инновационного типа, стратегические вопросы развития такого сегмента экономики, как малое предпринимательство должны решаться на государственном уровне, а вектор общих усилий должен быть нацелен на реальную поддержку инновационных предприятий. Важнейшим направлением государственной политики России в настоящее время должен стать инновационный путь развития малого предпринимательства, и, прежде всего, путь содействия в решении его проблем с инвестиционной поддержкой.

With governmental policy of forming new economy of innovative type strategic problems of development of small business must be solved at the state level. The joint efforts should aim at real support of innovative enterprises. The innovative way of small business development must become a most essential issue of the RF state policy, primarily, in the aspect of investment support.

Инновационное поведение предпринимателей часто считают разновидностью экономического или рыночного поведения. «Экономическое поведение - образ, способ, характер экономических действий граждан, работников, руководителей, производственных коллективов в тех или иных складывающихся условиях экономической деятельности» [1, с.834]. Соответственно под инновационным поведением понимают разновидность экономического поведения, предполагающего особый способ, характер экономических действий, заключающийся в целенаправленном, постоянном инициировании, оценке эффективности, отборе и осуществлении инновационных действий.

«Рыночное поведение - «действия, которые осуществляются организациями, как продавцами (покупателями) товаров и услуг» [2, с.578]. Как вид рыночного поведения инновационное поведение предполагает преобладание стратегических целей над тактическим, выбор неценовых методов конкуренции, сочетание интенсивного взаимодействия организаций с научно - исследовательским и государственным сектором, непримиримую конкурентную борьбу с соседями.

Так же можно рассмотреть инновационное поведение субъекта предпринимательства как один из видов конкурентного поведения. «Конкуренция - это экономическое соперничество обособленных товаропроизводителей за долю

рынка и прибыли, получение заказа» [2, с.250]. «Инновационный тип конкурентного поведения основывается на креативности в деятельности объекта предпринимательства по реализации и созданию товаров или услуг». Основное отличие данного типа поведения - «его осуществление подразумевает создание принципиально новых, а не копирование уже существующих услуг или товаров, как при адаптивно-приспособленческом типе, или фокусирование на уже ранее достигнутых результатах деятельности, как при гарантирующем типе» [3, с.48].

Инновационный тип конкурентного поведения характеризуется инновационными результатами развития, новаторскими целями деятельности. За счет инновационной активности можно ненадолго захватить доминирующее положение в избранных направлениях деятельности, пока не подросли конкуренты. Для проведения оборонительных и наступательных действий необходимо постоянное обновление технологической базы, а так же совокупность внешних и внутренних условий, позволяющих обеспечить инновационную направленность производства на постоянной воспроизводственной основе [4].

Однако как выявить факторы, влияющие на инновационное поведение и инновационную активность экономических субъектов? Мы провели анкетный опрос 26 малых организаций, осуществляющих инновационную деятельность на территории Смоленской области.

73,1 % опрошенных (19 организаций) осуществляют свою деятельность только на региональном уровне; 7,7 % участников анкетирования (2 организации) функционируют исключительно на федеральном уровне.

84,6 % являются самостоятельными организациями; 11,6 % - дочерние предприятия.

На вопрос анкеты «За счёт чего повышается эффективность деятельности Вашей организации?» 53,48 % (14 организаций) ответили: «За счёт внедрения инноваций», 45,84 % (12 организаций) - «За счёт увеличения объёмов производства продукции». Организации, которые повышают эффективность своей деятельности только за счёт внедрения инноваций, относятся в основном к сфере оказания услуг и к сфере информационных технологий.

Какие именно инновации используют опрашиваемые организации? 15 (59 %) указало, что используют исключительно собственные НИОКР. В эту группу входят фирмы, которые в основном заняты в области информационных технологий и в сфере промышленного производства. 4 организации (15,4 %) используют исключительно покупные дорогостоящие решения. 2 организации (7,7 %) осуществляют как заказ НИОКР в специализированных научных центрах, так и покупку готовых дорогостоящих решений. Сфера деятельности этих предприятий - ТЭК.

14 организаций (53,84 %) указало, что они в своей деятельности используют только технологические инновации. Только 2 предприятия (7,7 %) используют исключительно организационно-управленческие инновации.

Отдел по осуществлению инноваций есть лишь в 7 организаций из 26. Это предприятия из сфер промышленного производства и информационных технологий. Хотя 12 полагают, что у них есть инновационная стратегия.

Причины отказа от внедрения инноваций:

- слишком большие риски;
- слишком большие затраты;
- административные барьеры;
- отсутствие информации.

Годовой размер затрат на НИОКР и инновации в плотную связан со следующими параметрами: характер используемых инноваций, наличие отдела по осуществлению НИОКР, наличие отдела по внедрению инноваций, доля затрат на НИОКР, доля успешно реализованных проектов.

В ходе исследования нами были выявлены 4 основных параметра, а так же один дополнительный, влияющий на инновационную активность: присутствие в организации органа управления инновациями, специального работника или отдела. Все эти параметры имеют существенную значимость для организаций и повышают эффективность их деятельности.

Несмотря на то, что статистика в последние годы не отмечает роста количества малых предприятий и численности занятых в малом бизнесе в производственной и научно-технической сферах, малое предпринимательство в этих отраслях занимает свою нишу, удовлетворяя потребности в специализированной продукции, в том числе в инновационной сфере.

Малые технологические фирмы занимаются доведением научных исследований и разработок до готового рыночного продукта, выпуском малых серий продукции. Они играют роль интерфейса между наукой, производством и рынком, сканируют рынок, поставляют заказы на рыночно-ориентированные исследования и разработки, осуществляют продвижение разработок на рынок [4].

Настоящий период является периодом закрепления позитивных тенденций в направлении интенсивного использования предпринимательского потенциала в промышленности и науке, путем создания гибких организационных структур предприятий и активного использования инновационного потенциала малого предпринимательства.

Библиография

1. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2012.
2. Вечканов, Г. С., Вечканова Г. Р. Современная экономическая энциклопедия. – СПб.: Лань, 2012.
3. Купцов, М. М. Роль инновационного типа конкурентного поведения в обеспечении конкурентоспособности субъектов предпринимательства [Электронный ресурс] : дис. ... канд. экон. наук. – М., 2010.
4. Фоломьев, А. Обоснование инновационного типа воспроизводства // Экономист. – 2010. -№8. – С.41-42.

СЕМЕЙНЫЕ ЖИВОТНОВОДЧЕСКИЕ ФЕРМЫ В ТАТАРСТАНЕ в 2010-е гг.

Шайдуллин Р.В.

д.и.н., профессор, первый зам. директора,
Институт Татарской энциклопедии Академии наук Республики Татарстан
(г. Казань)
stv60@yandex.ru

Якушкин Н.М.

д.э.н., профессор, ректор,
ФГБОУ ДПОС «Татарский институт переподготовки кадров агробизнеса»
(г. Казань)

Республика Татарстан представляет собой крупный индустриально-аграрный регион Российской Федерации, в которой проводится целенаправленная работа по повышению экономической эффективности сельскохозяйственного производства и совершенствованию инфраструктуры агропромышленного комплекса. В ней проживает 3,8 млн. чел., из них в сельской местности – более 950 тыс. чел. Общая земельная площадь в Татарстане составляет 6,8 млн. га, в том числе сельскохозяйственных угодий – 4,5 млн. га, из них 3,46 млн. га пашни. Одним из главных составляющих экономики Татарстана является сельское хозяйство, которое производит до 10 % валового регионального продукта. На сегодняшний день в республике достигнуто устойчивое развитие сельскохозяйственного производства, этому благоприятствовали местные целевые программы 1990–2000-х гг., которые позволили сохранить значительную часть инфраструктуры колхозов и совхозов от разорения и разграбления. Эффективность этой политики татарстанского руководства определяются показателями занятости сельскохозяйственных угодий и урожайности возделываемых культур, а также достижениями в области животноводства и птицеводства. В Татарстане, в отличие от других регионов Российской Федерации, где заброшена более трети пахотных земель, почти вся пашня находится в сельскохозяйственном обороте. Для обеспечения устойчивого развития аграрного сектора экономики республики максимально используется потенциал села. Для этого ежегодно до 10 % республиканского бюджета направляется на развитие сельской инфраструктуры. Все это позволяет обеспечивать продовольственную самодостаточность населения Татарстана зерном, мясом и молоком, а также сохранить традиционный уклад сельской жизни, по-современному обустроить инфраструктуру сельскохозяйственного производства.

Вторая составляющая результативности аграрного сектора Татарстана – это многоукладность, которая сложилась в 1990-е гг. в процессе реформирования колхозно-совхозной системы. Сегодня в республике почти на равных условиях развиваются крупные аграрные холдинги, сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства, семейные животноводческие фермы, частные подворья населения и др. Значительная часть растениеводческой и животноводческой продукции хозяйствующих субъектов аграрного сектора Татарстана направляется на реализацию (см. табл.1).

На начало 2013 г. в агропромышленном комплексе Татарстана насчитывается свыше 4 тыс. сельскохозяйственных формирований различных форм собственно-

сти. В аграрном секторе республики особое место занимают малые формы хозяйствования, поскольку они являются главной деревнеобразующей силой. На начало 2013 г. в Татарстане насчитывается 446,3 тыс. личных подсобных хозяйств, 2640 фермерских хозяйств, которые производят до 50 % валовой сельхозпродукции. Причем особые надежды на развитии в малых формах хозяйствования животноводческого направления, уменьшении ручного труда и сохранении сельского уклада жизни руководство Татарстана связывает со строительством высокотехнологичных семейных ферм. Первые такие хозяйственные субъекты на территории республики появились в 2010 г. На 1 ноября 2013 г. на территории республики функционировали 878 семейных ферм, в том числе 409 – высокотехнологичные. По отраслевой специализации они делятся на молочные (308 ферм), откорм крупного рогатого скота (186), овцеводческие (84), козоводческие (10), коневодческие (17), свиноводческие (46), птицеводческие (55), пчеловодческие (33) и прочие (67). 231 ферма находится на стадии строительства. К 2015 г. в Татарстане планируется построить до 1 тыс. высокотехнологичных семейных ферм различной направленности. Среди действующих семейных ферм значительное место занимают хозяйства мясомолочного и овце- и козоводческого направления (см. табл.2).

Таблица 1

Сведения о реализации основных продуктов сельского хозяйства в Татарстане в 2012 г. (в тыс. т)

Категории хозяйств	Сельскохозяйственная продукция				
	Картофель	Овощи	скот и птица (в живом весе)	молоко	яйца, млн. шт.
Сельскохозяйственные организации	57,0	40,2	310,6	952,4	694,7
Хозяйства населения	229,4	41,2	54,4	269,2	55,1
Фермерские хозяйства	20,1	6,0	14,1	93,1	4,9
Итого:	306,5	87,4	379,1	1314,7	754,7

Таблица 2

Поголовье скота в семейных животноводческих фермах Татарстана на 1 января 2013 г.

Сельскохозяйственные животные	Общее поголовье скота
Крупный рогатый скот	28949
В том числе коров	10999
Лошади	1830
Овцы и козы	18214
Свины	9264

Быстрое строительство семейных ферм в Татарстане обеспечивается активизацией инновационной деятельности государства, которое создало благоприятные условия для успешного инвестирования средств в экономику аграрного сектора. Новая инновационная политика властей генерировала благоприятные экономические, правовые, организационные и другие условия для развития семейных животноводческих ферм, занятых производством и реализацией сельскохозяйственной продукции. В условиях Татарстана значительная финансовая поддержка из республиканского бюджета привела к интенсивному росту семейных ферм. К примеру, на софинансировании строительства молочной фермы с поголовьем не менее 24 коров выделяются до 1 млн. руб. (но не более 30 % фактических затрат участника), ферм

иных направлений – 500 тыс. руб. Обязательным условием поддержки республиканского правительства было первоначальное софинансирование 30 % стоимости объекта муниципальным районом. Таким образом, в 2011–2013 гг. в Татарстане было профинансировано 504 семейной фермы на 337 млн. руб. Кроме того, семейным фермам предоставлялась 50 % компенсация за приобретение технологического оборудования; по 40 руб. на кг живого веса – коровы, по 30 руб. – крупного рогатого скота на откорм, свиней, овец и коз. К началу 2013 г. за государственный счет было произведено строительство подъездных путей к 237 семейным фермам.

В дополнение этому реализуются программы с федеральным соучастием «Развитие семейных животноводческих ферм». По этой программе на строительство семейной фермы сумма гранта была определена в размере до 5 млн. руб. В 2012 г. 48 семейных ферм, победители конкурса, получили гранты на развитие своего хозяйства. В общем, в Татарстане, делается все возможное для стимулирования развития малых форм бизнеса, среди которых особое приоритетное место занимают семейные животноводческие фермы. Причем такая форма экономической поддержки оказывалась лишь руководителям тех хозяйств, у которых были прозрачность использования средств, четкая отчетность, своевременная уплата налогов и кредитов.

На начало 2014 г. в Татарстане высокотехнологичные семейные фермы имеются в каждом районе. Среди наиболее активных районов в строительстве ферм – Мамадышский (51), Кукморский (43), Бугульминский (40), Нижнекамский (32), Тукаевский (30). Наиболее эффективно работают высокотехнологичные семейные фермы И. Сайфетдиновой (Актанышский район), И. Сулейманова (Аксубаевский), Л. Панкратовой (Алексеевский), К. Исмагилова (Бугульминский), Г. Котдусова (Высокогорский), Ф. Исламова (Заинский), Р. Ахметова (Кукморский), М. Юнусова (Мамадышский), И. Хамадишина (Муслюмовский), И. Зайнуллина (Нижнекамский), И. Шакирова, А. Талакова (Рыбно-Слободский), М. Валиева (Сармановский).

Среди причин, задерживающих развитие семейных ферм, можно назвать следующие:

– высокая закредитованность товаропроизводителей в связи с негативными последствиями финансового кризиса и засух последних лет, которая значительно превышает всю их годовую выручку. В результате многие из них испытывают острую нехватку оборотных средств, денег для погашения кредитов и др.;

– диспаритет цен (это минимум 2 млрд. руб. минус ежегодно от денежной выручки); низкие закупочные цены, не оправдывающие себестоимость, особенно молока, которое в Татарстане производится 8 % от российского уровня;

– проблема срочности кредитов. Инвестиционный кредит на строительство и реконструкцию животноводческих комплексов на 8 лет, как правило, не окупаемый. Необходимы кредиты сроком на 12–15 лет.

Таким образом, в 2010-е гг. в Татарстане наблюдается быстрое строительство семейных животноводческих ферм. Создание этих ферм благоприятно отражалось на динамике роста поголовья скота в сельской местности, повышении деловой активности крестьянского населения и его доходов.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПО СОЗДАНИЮ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕГИОНАХ

Шигильчева С.А.

к.э.н., профессор,

Чебоксарский филиал

Российской академии народного хозяйства и государственной службы

при Президенте РФ (г. Чебоксары)

economics11@mail.ru

В статье дана оценка развития инвестиционной деятельности в Российской Федерации, определены ключевые факторы, препятствующие созданию благоприятного инвестиционного климата в регионах, обобщены инструменты государственной политики по развитию инвестиционного и предпринимательского климата.

The article assesses the development of investment activity in the Russian Federation, identified key barriers to the creation of favorable investment climate in the regions, generalized instruments of state policy on development of investment and business climate.

За последние годы Российская Федерация стабилизировала динамику ключевых макроэкономических показателей: рост валового внутреннего продукта на уровне 3-4 % (в 2013 г. – 1,3 %), снижение инфляции до 6-7 % (в 2013 г. – 6,5 %), долю внешнего долга к ВВП на уровне 30 %, рост международных резервов. Одновременно произошло расширение рынка сбыта благодаря стабильному росту доходов населения созданию Таможенного союза.

В то же время по показателям инвестиционной деятельности не все так однозначно. В целом инвестиции в основной капитал растут: в 2012 г. их объем составил 10940 млрд. рублей, на 6,6 % выше, чем в предыдущем году (в 2013 году объем инвестиций сократился – 99,7 % к 2012 г.). При этом доля инвестиций не достигла предкризисного уровня (2008 г.).

Следует отметить, что по последним данным (на 2010 г.) 87 % инвестиций в основной капитал было сделано российскими компаниями и только 13 % – иностранными или с участием российских и иностранных лиц.

В динамике иностранных инвестиций отсутствует значимая позитивная динамика: по уровню накопленных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) Россия еще не восстановилась после кризиса 2008 г. наблюдается чистый отток капитала из страны, сохраняется сырьевая направленность ПИИ.

Несмотря на предпринимаемые в последние годы меры в области привлечения инвестиций на федеральном и региональном уровнях, Россия пока еще не смогла полностью реализовать свой высокий потенциал в данной сфере. Этот факт иллюстрируется результатами межстрановых рейтингов, прежде всего по методике Doing Business.

В рейтинге 2014 года Россия заняла 92 место из 185 стран, улучшив свои позиции на 20 пунктов по сравнению с предыдущим годом. Рейтинг проводится Всемирным банком и позволяет оценивать нормативно-правовые акты, реализующие

предпринимательскую деятельность на уровне малого и среднего бизнеса по направлениям: регистрация предприятий, получение разрешения на строительство, подключение к системе электроснабжения, регистрация собственности, кредитование, защита инвесторов, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов.

В 2012 г. Всемирный банк провел исследования в 30 регионах России и выявил, что показатели отдельных субъектов РФ значительно превосходят российские (Россия в рейтинге представлена одним субъектом РФ – г. Москва). Так, по строительству и энергетике Москва идет на последнем 30-ом месте, по регистрации предприятий – на 26-ом, по регистрации собственности на 25-ом месте. Кроме того, наблюдается значительный разрыв в условиях бизнеса между субъектами Российской Федерации. К примеру, для получения разрешения на строительство в Республике Марий Эл надо пройти 30 процедур, на это требуется 406 дней; в Чувашской Республике: 17 процедур, 240 дней; в Калужской области: 14 процедур, 75 дней.

В настоящее время прямые иностранные инвестиции сосредоточены в нескольких регионах. Лидерами выступают г. Москва (32 % всех ПИИ) и Сахалинская область (18 %). По уровню привлечения ПИИ за шесть лет (2006-2011 г.) регионы можно разделить на три группы:

– регионы-лидеры. Регионы, привлекающие максимальный объем ПИИ (Москва, Санкт-Петербург, Московская, Сахалинская, Калужская, Нижегородская, Ленинградская, Архангельская, Тюменская, Владимирская области), на их долю приходится около 80 % ПИИ;

– регионы с позитивной динамикой. Регионы, привлекающие в среднем ПИИ в размере свыше 25 млн. долл. в год. Это Липецкая, Воронежская, Псковская, Белгородская, Орловская области и др.

– регионы, мало привлекательные для инвестиций. Регионы, привлекающие менее 25 млн. долл. в год. Это Ульяновская, Саратовская области, Республики Тыва, Чувашия и др.

По оценкам российских и зарубежных экспертов основными факторами, препятствующими улучшению инвестиционного климата в регионах России, являются:

– административные барьеры для инвесторов;
– высокий уровень коррупции;
– недостаточный уровень результативности мер по привлечению инвестиций и заинтересованности в них органов власти субъектов РФ и местного самоуправления;

– проблемы финансирования инвестиционной деятельности;
– качество и стоимость трудовых ресурсов;
– недостаточный уровень развития инфраструктуры;
– недостаточно благоприятный инвестиционный имидж регионов.

В целях повышения инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации принят и реализуется Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике». Программа рассчитана на период до 2018 года и нацелена на достижение ключевых показателей: доведение объема инвестиций до 27 % ВВП; увеличение доли про-

дукции высокотехнологичных и наукоемких производств в 1,3 раза; создание 25 млн. высокопроизводительных рабочих мест; повышение позиции в рейтинге Doing Business до 20 места.

В качестве основных инструментов реализации данной программы в регионах можно назвать «дорожные карты» и инвестиционные стандарты.

В рамках Национальной предпринимательской инициативы (НПИ) разработаны «дорожные карты» - специальные планы мероприятий, утверждаемые распоряжением Правительства РФ и направленные на упрощение, удешевление, ускорение действующих на территории процедур, связанных с ведением бизнеса. С 16 мая 2013 года начал работу интернет-портал «Инвестклимат.РФ», открывающий публичный доступ к результатам мониторинга, лучшим практикам и обсуждению процесса внедрения дорожных карт НПИ. Так, лучшей практикой по итогам 2013 г. по дорожной карте «Упрощение процедур получения разрешения на строительство» признана деятельность Администрации Ростовской области: сокращено количество процедур с 39 до 24, сроки прохождения процедур 385 до 100 дней. (Для сравнения: в Чувашской Республике изначально показатели были лучше: 17 процедур, 240 дней. Отсутствие положительных сдвигов ухудшили позицию региона).

Следующим направлением улучшения условий ведения бизнеса стало внедрение Стандартов деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе (Инвестиционный стандарт) по инициативе АНО «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов».

Инвестиционный стандарт содержит 15 универсальных требований, которые объединены в 3 группы: стратегия субъекта РФ в области обеспечения благоприятного инвестиционного климата, создание условий для осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности в субъекте РФ, гарантии инвесторам.

В рамках реализации данного направления Глава Чувашской Республики принял Указ № 15 от 13.02.2013 г. «О мерах по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности в Чувашской Республике». В настоящее время идет обсуждение проекта Постановления Кабинета Министров Чувашской Республики об инвестиционной стратегии Чувашской Республики.

У регионов Российской Федерации, в том числе и у Чувашии есть необходимые возможности для формирования благоприятного инвестиционного климата, и они должны использоваться в полной мере и в правильном направлении. Необходимо продолжать совершенствовать законодательство, улучшать инфраструктуру, ликвидировать административные барьеры, обеспечивать доступность финансовых ресурсов.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Ягин Е.В.

к.э.н., доцент,

Лукишин А.В.

к.э.н., доцент,

Алатырский филиал ФГБОУ ВПО

«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова» (г. Алатырь)

yagin_ev@mail.ru

Изучены вопросы состояния рынка труда, структура занятых и безработных граждан в экономике Чувашской Республики. На основании данных государственного учреждения службы занятости населения проведен анализ численности незанятых трудовой деятельностью граждан.

Labor market condition, the population structure of employed and unemployed persons in the Chuvash Republic economy have been studied. The analysis of the population section not involved in labor activity was performed on the basis of government agency employment office data.

Рынок труда Чувашской Республики, как и другие региональные рынки, имеет общие черты с рынком труда России и свои характерные особенности, которые зависят от сложившейся в регионе структуры экономики, территориальной организации производства, политических, экономических и структурных преобразований, происходящих на уровне страны и региона, его миграционной подвижности и других условий [2].

Численность постоянного населения республики (по оценке Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республике – Чувашии) на 1 января 2012 г. составила 1247,0 тыс. человек, в том числе городского населения – 740,4 тыс. человек (59,4 %), сельского – 506,6 тыс. человек (40,6 %). На 1 января 2013 г. – 1243,0, в том числе городского населения – 743,6 (59,8 %), сельского – 499,8 (40,2 %). На 1 января 2014 г. – 1240,0 человек, в том числе 745,8 (60,1 %) и 494,1 (39,9 %) соответственно [1].

В г. Чебоксары и г. Новочебоксарске проживает 80 % городского населения республики (47 % общей численности населения республики) [1].

Численность населения за 2011 год сократилась на 3506 человек (на 0,3 %). За 2012 год численность населения республики уменьшилась на 3581 человека (на 0,3 %). За 2013 год – на 3565 человек (на 0,3 %) [1].

За анализируемый период с 2000 по 2012 гг. численность экономически активного населения Чувашской Республики снизилась на 21 тысячу человек. Наиболее низкий показатель был в 2004 г. – 650,0 тыс. чел., максимальное значение – в 2006 г. и составил 677,2 тыс. чел. При этом доля безработных колебалась от 5,9 % (2012 г.) до 11,6 % (2009 г.).

Наибольшая доля занятых в экономике приходится на предприятия частной формы собственности (в среднем 60,6 %). Причем эта доля увеличилась с 49,0 % в 2000 г. до 65,5 % в 2012 г. Наряду с этим снижалась доля занятых в организациях государственной и муниципальной форм собственности с 35,1 % в 2000 г. до 25,9 % в 2012 г. Доля же занятых граждан в среднем в организациях других форм собственности составляет: общественные и религиозные организации – 1,2 %, смешанная российская – 6,8 %, иностранные и совместные (российские и иностранные) – 1,2 %.

За 13 лет увеличился средний возраст безработных граждан. В 2012 г. он составил 35,6 года. Причем наибольший удельный вес безработных среди молодежи от 20 до 24 лет. Рекордным показателем по этой группе (20-24) был в 2001 г. – 26,1 % от всего числа безработных граждан. Распределение численности занятых в экономике граждан по возрастным группам выглядит следующим образом: наибольший удельный вес в численности занятых в период с 2000 по 2006 гг. составили работники таких возрастных групп, как 35-39, 40-44, 45-49 лет, а в период с 2006 по 2012 гг. работники в возрасте с 45 до 49 лет и с 50 до 54 лет.

Распределение численности безработных по уровню образования свидетельствует о том, что сейчас к данному критерию предъявляют высокие требования. Так наибольший удельный вес безработных граждан имеет среднее (полное) общее и начальное профессиональное образование. Эта ситуация сохранялась почти за весь анализируемый период (2000-2012 гг.), только в 2001 г удельный вес безработных со средним профессиональным образованием был несколько выше и составил 27,7 % от общего числа безработных. Рассматривая граждан, имеющих высшее профессиональное образование, видно, что наибольший удельный вес безработных – 20,2 % был в 2012 г. Это связано в основном с тем, что все большее количество граждан стремится и получает высшее образование и тем самым создает дефицит рабочих специальностей. Среди занятого населения наибольший удельный вес в среднем составляют работники, имеющие среднее (полное) общее образование – 25,3 %, далее высшее профессиональное – 24,3 %, среднее профессиональное – 22,6 %, начальное профессиональное – 21,0 %, основное общее – 5,9 %, не имеют основного общего – 0,9 %.

Анализ численности незанятого населения, зарегистрированного в государственных учреждениях службы занятости, за период с 2000 г. по 2012 г. показал, что наибольшее количество незанятых граждан было в 2009 г. – 23275 чел., в 2010 г. – 15756 чел., в 2000 г. – 15626 чел. Средний процент признанных из них безработных – 93,2 %. Удельный вес безработных, получивших пособие по безработице в среднем составил – 88,3 %. Нагрузка незанятого населения на одну заявленную вакансию составила в среднем 2,6 человека. Наибольший показатель нагрузки был в 2009 г. – 8,3 человека, а наименьший в 2012 г. – 0,4 человека.

Анализ динамики показателей трудоустройства граждан государственными учреждениями службы занятости населения характеризует повышение эффективности работы указанной службы. Так, если в 2000 г. 62,1 % обратив-

шихся за содействием в трудоустройстве граждан нашли работу (доходное занятие), то в 2012 г. данный показатель достиг уровня 82,1 %. Этому способствовало реализация таких программ, как: содействие занятости инвалидов, бесплатное обучение молодых мам до 23 лет, содействие самозанятости безработных граждан (открытие собственного дела), профессиональная ориентация, обучение и переподготовка безработных граждан и работающих, но находящихся под угрозой увольнения.

Для активизации государственной политики в области занятости населения необходима реализация следующих комплексных мер: развитие системы профориентации и профподготовки, укрепление взаимодействия организаций, занимающихся вопросами улучшения положения молодежи на рынке труда: администрации городов и районов, центров занятости населения, органов по делам молодежи, негосударственных и общественных организаций и др., привлечение средств региональных (республиканского, городских и районных) бюджетов для финансирования мероприятий и программ по содействию занятости населения.

Библиография

1. Об обеспечении кадрами экономики ЧР: Постановление Кабинета Министров ЧР от 13.06.2012 №234. - Чебоксары, 2012. - 68 с.
2. Консультант Плюс: Справочно-правовая система [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.consultant.ru.
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республике [Электронный ресурс]. - Режим доступа: chuvash.gks.ru.

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ВТО

Яковлев Г.Е.

д.э.н., профессор,

ФГБОУ ВПО

«Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова»

(г. Чебоксары)

elvira.kuz.70@mail.ru

В статье рассматриваются позитивные и негативные стороны Государственной программы. Анализируются причины конкурентоспособности российского аграрного сектора. Обосновывается необходимость государственной поддержки отечественного сельскохозяйственного производства и создания инновационной аграрной экономики на базе ее модернизации. Отмечается соблюдение странами ВТО стандартов пищевой безопасности, гарантирующих распространения вредных для людей болезней через импорт-экспорт пищевых продуктов.

The article examines the positive and negative aspects of the State program. Analysis of the causes of competitiveness of the Russian agrarian sector. Necessity of state support of domestic agricultural production and creation of innovative agrarian economy on the basis of its modernization. It is noted compliance with WTO food safety standards, guaranteeing the distribution of harmful for people of diseases through import-export food.

После 18 лет сложных переговоров в 2012 г. Россия стала членом ВТО. Причиной позднего вступления является зависимость ее от экспорта сырья. При этом при вступлении России в ВТО определен переходный период в семь лет. С учетом этого срока в России разработана федеральная (государственная) программа развития сельского хозяйства на 2013-2020 гг.

Главными особенностями Государственной программы являются: стимулирование производства не сырья, а качественного конечного продукта, увязка ресурсов с целевыми показателями, переориентация мер поддержки от субсидирования кредитов (на это шло до 70 % ресурсов) к субсидиям на гектар и килограмм реализованного молока, поддержка науки и образования.

К недостаткам Госпрограммы относится то, что в ней нет самого главного – гарантированных заказов – контрактов на поставку сельскохозяйственной продукции и нет цен вплоть до 2020 г. Сельскохозяйственные товаропроизводители будут получать зерно, молоко, мясо, но не знают, по какой цене все это будет реализовано.

Как известно, аграрный сектор экономики РФ с 1990 г. стагнирует. За этот период производство сельскохозяйственной продукции сократилось на 70 %. Россия до сих пор не может выйти на уровень 20 – летней давности. Весь

мир ушел далеко вперед. Даже Африка обогнала Россию еще в прошлом веке. В странах Азии за указанный период уровень сельскохозяйственного производства увеличился на 100 % [1].

После вступления России в ВТО 1 кг свинины в живом весе с НДС стал стоить 55-60 руб. при себестоимости 65 руб. Убыток с 1 кг составляет в переделах 15 руб. В связи с таким положением с реализацией свинины на складах скопилось мясо свинины и птицы на несколько млрд руб. Следовательно, в Госпрограмме необходимо четко расписать ценовые показатели по мясу, молоку, хлебу, установить ценовой коридор на продукты питания.

Также в Госпрограмме едва заметно участие государства в сельскохозяйственном производстве. Как показывает практика, конкурентоспособность аграрного сектора невозможна без мер государственной поддержки. В 2012 г. господдержка оценивалась в 5,6 млрд долл. В 2013 г. на реализацию Госпрограммы в федеральном бюджете предусмотрено было около 160 млрд руб. Дополнительно будет выделено еще 42 млрд руб., из которых 15 млрд руб. на поддержку животноводства. Достоинством является то, что Россия обеспечила себе право до 2015 г. субсидировать сельское хозяйство напрямую на 9 млрд долл. ежегодно, к 2018 г. объем прямой поддержки, соответствующий правилам ВТО, должен снизиться до 4,4 млрд долл.

Конечно, это может осложнять реализацию Доктрины продовольственной безопасности. Поэтому выделение 4-5 % расходной части федерального бюджета является объективной необходимостью. Пока в 2013 г., в рамках Госпрограммы развития сельского хозяйства выделяется 137 млрд руб, по последним данным Правительство страны с учетом сложных погодных условий и вступлением России в ВТО – 163 млрд руб.

Кроме того, вступая в ВТО, Россия должна отказываться от использования экспортных субсидий в аграрном хозяйстве. В связи с этим на российский рынок будет ориентирован поток демпинговой сельскохозяйственной продукции. При этом Россия не может конкурировать с продукцией Запада. Причиной здесь является слабая материально-техническая обеспеченность аграрного производства. В итоге получается так, что ВТО закрывает для российских сельхозтоваропроизводителей свои рынки. Так, например, квота на российское зерно для ввоза в страны ВТО почти нулевая. Следовательно, ВТО считает, что России не нужно собственное сельское хозяйство. Однако такой подход не согласуется с Госпрограммой развития сельского хозяйства России до 2020 г., где объем господдержки существенно отличается от обязательств, взятых Россией перед ВТО. Так, согласно обязательствам РФ перед ВТО, в 2020 г. она может направить на поддержку своего аграрного сектора около 132 млрд. руб., а в Госпрограмме декларируется 386,4 млрд. Такие отличия между вышеназванными документами до 2020 г. имеются и в растениеводстве, и в животноводстве [3].

До сих пор село в России формируется по остаточному принципу. На его поддержку выделяется менее 1 % расходной части федерального бюджета. В России государственная помощь селу составляет всего лишь около 13 долл. на гектар. В то же время в Западной Европе на поддержку своего сельского хозяй-

ства выделяется в среднем 300 долл. на гектар, в Канаде – 188, в США – 324, в Японии – 473 долл [2].

Нынешняя поддержка государства сельского хозяйства России в 20 раз меньше, чем это было в советский период. Чтобы восстановить производственную и социальную инфраструктуру села, сельскому хозяйству необходимо ежегодно выделять не менее 4 % расходной части федерального бюджета.

К 2013 г. рентабельность сельскохозяйственного производства составила 8-10 %, а без субсидий от (-5 до +5 %). В целом сельское хозяйство работало на уровне простого воспроизводства. Такое состояние, прежде всего, связано с тем, что аграрный сектор России сильно отстал от развитых стран мира по производительности труда (до 9 раз). Труд на селе у нас еще не стал индустриальным, а он должен быть высокомеханизированным. К этому призывает утвержденная программа по созданию инновационной экономики на базе ее модернизации. Это возможно только созданием крупных сельскохозяйственных предприятий, а их в нашей стране, к сожалению, осталось немного. В крупных сельскохозяйственных предприятиях, как показывает практика, производительность труда в 13 раз выше, чем в крестьянских (фермерских) хозяйствах и в 23 раз выше, чем в ЛПХ. Однако в современных условиях вектор развития сельского хозяйства направлен на развитие вышеуказанных форм. Хотя они производят всего лишь 8,1 % от валового производства сельхозпродукции.

В результате в стране сложилась такая ситуация, что продукты питания собственного производства не покрывают потребности жизнеобеспеченности страны. Сегодня на душу населения производится всего лишь 12 кг говядины, 15 кг свинины и около 18 кг мяса птицы, что недостаточно для того, чтобы хотя бы приблизиться к уровню потребления основных продуктов питания, которое было в последние восьмидесятилетия истекшего столетия. Таким образом, Россия потеряла продовольственную безопасность. Поэтому из года в год государство вынуждено закупать за рубежом продукты питания. Так, ежегодно в страну завозится импортного продовольствия на 35-40 млрд долл. В 2012 г. Россия импортировала продуктов на 40,2 млрд долл. или уменьшился на 1,8 млрд долл., а экспортировала на 16,6 млрд долл., что увеличился на 4,6 млрд руб. В 2012 г. в Россию завезли больше 1 млн тонн свинины, 700 тыс. тонн говядины и птицы – 500 тыс. тонн. Всего было завезено товаров на сумму 1,5 трлн руб., чем это было в 2011 г. В целом Россия завозит около 40 % мяса и свыше 20 % молочных продуктов [2].

Следует отметить, что фермерские хозяйства США, с которых стараемся брать пример, уже давно идут по пути укрупнения хозяйств. Сегодня в США 38 % крупных фермерских хозяйств производят до 90 % продовольствия. Они же получают львиную долю – 90 % всей финансовой помощи селу от государства. Таким образом, создание крупного производства для России является единственно верным путем в развитии АПК в целом.

Существенным подспорьем в формировании эффективного сельскохозяйственного производства в России является кооперация. Пока она слабо развита, как в производственной, так и в снабженческо-сбытовой сферах, фактически отсутствует адекватная инфраструктура аграрного рынка. Это огромное поле

для предпринимательской деятельности, как самих товаропроизводителей, так и региональных и местных властей.

Кроме кооперативов в России успешно могут развиваться народные предприятия. Дело в том, что с приходом современной зарубежной техники на поля, строительством и модернизацией крупных животноводческих комплексов в рамках национального проекта «Развитие АПК» производительность труда в сельском хозяйстве начала расти. При этом многие из механизаторов и животноводов остались не у дел. Следовательно, они начали создавать и объединяться в кооперативы: производственные, снабженческо-сбытовые, торгово-заготовительные, кредитные и др. Затем начали создавать народные предприятия, хозяйствами которых стали все члены коллектива. Первое их них – «Экспресс-Липецк», занимающееся междугородными автобусными перевозками. Оно выпустило акции, владельцы их полностью распоряжаются своими средствами и участвуют в распределении прибыли. Такой опыт народных предприятий имеется в Уральском федеральном округе, в США, Германии, Австрии и Нидерландах. В роли народных предприятий могут быть кредитные кооперативы, банки которые выдают своим акционерам и сельским кооперативам кредиты под низкие проценты. По итогам года акционеры будут решать, какую часть прибыли направить на увеличение основных фондов, на укрепление социальной сферы, повышение заработной платы и сколько выплатить дивидендов по акциям. Здесь крестьянин становится полным и личным обладателем своего труда, становится собственником и хозяином своей судьбы, при этом четко знает, чем он обладает и как можно приумножить свое и кооперативное богатство, которое от него постоянно отчуждалось то огосударствлением общего имущества, то грабительской приватизацией.

К нововведениям Госпрограммы относится погектарная поддержка со стороны государства и введение субсидий на 1 кг реализации товарного молока. Следовательно, прямая финансовая поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей запрещается.

С 2013 г. в России отменяются субсидии на приобретение удобрений и горючего. Также не будут возмещаться процентные ставки по кредитам при покупке техники. Погектарная господдержка в среднем составляет 360 руб. Российский крестьянин на 1 га пашни получает примерно 208 руб., в странах Евросоюза – 365 евро. Аналогичная ситуация с введением субсидий на 1 кг реализации товарного молока. Она составляет не более 10 % от себестоимости, тогда как в странах ЕС – от 30 %.

Суммарная поддержка в расчете на 1 га пашни в России ниже, чем в ЕС в 14 раз, по сравнению с Китаем она ниже в 10 раз, с Норвегией в 45 раз. Выходит, что так называемая новая система господдержки крестьян, спущенная сверху, является заведомо необъективной, чем действовавшая ранее система.

Положение осложняется и тем, что предприятия-птицефабрики остаются вне системы. Они не имеют посевных площадей. На что они будут покупать технику и строить. В более тяжелом положении оказалось животноводство. Здесь в виде дотации на 1 л молока высшего сорта установлено 1,2 руб. и 0,40 руб. на 1 л первого сорта. Как показывает практика, что в стране почти отсутст-

вуют хозяйства, которые могли реально претендовать на эти 1 руб.20 коп. Получается так, что всем достанется только по 40 коп., поскольку невозможно обеспечить требуемых стандартов качества. Исходя из этого поддержка села должна быть если не на уровне 14 тыс. руб. на 1 га, то не ниже 4000 руб., а на условную голову скота -10000 руб. В связи с этим XXIV съезд АККОР предложил в 2013 г. довести государственную поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей до 1 тыс. руб. на 1 га и к 2015 г. – до 2000 руб.

Вступление России в ВТО обострило проблему биологической безопасности пищевых продуктов. В связи с этим в России с 4 февраля 2013 г. вступил в действие запрет на импорт мяса из США и Германии за исключением куриного мяса. Это не является желанием помочь отечественным производителям, терпящим убытки от резкого снижения ввозных пошлин на мясо. Официальной причиной запрета является использование стимулятора роста, запрещенного в России. Также была приостановлена поставка молочных продуктов из Баварии, Нижней Саксонии и Северного Рейна-Вестфалии. Поводом такого эмбарго – распространение в Германии опасного вируса для человека. Как только будут соблюдены фитосанитарные требования, предъявляемые российской стороной, импорт возобновится. Россия пока еще не в состоянии полностью обеспечить себя мясом и молоком. Поэтому говорить о нарушении условий ВТО неуместно. Следовательно, эмбарго не является нарушением норм ВТО. Каждая страна имеет право на определение собственных стандартов пищевой безопасности при условии, если они научно обоснованы. Эффект для отечественных крестьян от введения эмбарго может и будет, но только краткосрочным.

Таким образом, критическое осмысление поставленных задач Госпрограммой является действенным средством в преодолении противоречивых и негативных моментов в стратегии дальнейшего развития аграрного сектора российской экономики.

Библиография

1. Доклад о состоянии и использовании земель сельскохозяйственного назначения.- М.: Росинформагротех, 2011.
2. Глазьев, С. О стратегии устойчивого развития экономики России / С. Глазьев, Г. Фетисов // Экономист. - 2013. - № 1.
3. Ушачев, И. О проекте государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы // Экономист. - 2012. - № 1.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Абрамова Н.Ю.</i> СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ НАСЕЛЕНИЯ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	1
<i>Александров А.Х., Сорокин Е.О.</i> МНОГОКРИТЕРИАЛЬНАЯ ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ ВЫБОРА ПАРЕТО-ОПТИМАЛЬНЫХ ПАРАМЕТРОВ ТОРГОВЫХ РОБОТОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ НА ФЬЮЧЕРСНЫХ РЫНКАХ	10
<i>Александрова Н.В.</i> НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ПРАВОНАРУШЕНИЯ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	12
<i>Ануфриева Е.М.</i> ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО МАРКЕТИНГА В РЕГИОНЕ	15
<i>Бакшеева А.Н.</i> РОЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ	19
<i>Батракова Е.Ю., Казеева А.С., Очнева М.Е.</i> ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ В КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ.....	22
<i>Белоусова С.В.</i> БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН В АСПЕКТЕ АЛЬТЕРНАТИВ РАЗВИТИЯ.....	28
<i>Брикач Г.Е.</i> АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СРЕДЕ ИМИТАЦИОННОЙ МОДЕЛИ СОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ.....	31
<i>Булатова А.И., Балаян Т.Ю.</i> ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	34
<i>Булатова А.И., Тансыккужин Т.Р.</i> СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА	37
<i>Васильев В.П.</i> УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА.....	40
<i>Васильев Е.Б., Блохинцева О.Н.</i> ФУНКЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	44

Васильев Е.Б., Кадышев Е.Н. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД ПО ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	48
Herman Veitch THE MANAGEMENT OF KNOWLEDGE (KM) AND CONTINUOUS EDUCATION AS A BASIS OF STABLE REGIONAL DEVELOPMENT	51
Венедиктов С.В., Андреева З.А. ТЕХНИЧЕСКИЙ АСПЕКТ КОНЦЕПЦИИ СТРУКТУРНОЙ КОНСОЛИДАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ	58
Виссаров А.В. ВОЗМОЖНОСТИ КОНСТИТУЦИОННЫХ НОРМ	64
Волков О.Г. ПРИНЦИПЫ TQM – КАК ИНСТРУМЕНТЫ КАЧЕСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА (НА ПРИМЕРЕ УЧРЕЖДЕНИЙ ОБРАЗОВАНИЯ)	68
Гаврилов Д.В. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ КОРПОРАТИВНОГО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	72
Галимуллина М.Р. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ	76
Гальетов В.П. ОТ ПОИСКА К ПРОИЗВОДСТВУ ПРАВИЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ	81
Гатауллина С.Ю. КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ	83
Гатауллина С.Ю. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ	88
Грязева Е.В. ИНТЕРАКТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ В АНАЛИЗЕ	91
Гурджиян В.Л. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО	94
Даирова Г.Р. ИННОВАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА	96

<i>Данилина И. Н.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ВОЗНИКАЮЩИХ В РАБОТЕ ОРГАНОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА ПО ОРГАНИЗАЦИИ ИСПОЛНЕНИЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ.....	101
<i>Данилова С.Ф.</i> ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ.....	104
<i>Данина Т.М., Семенова А.Н.</i> РАЗВИТИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОНТРОЛЬНО-СЧЕТНЫХ ОРГАНОВ СО СРЕДСТВАМИ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В РЕГИОНАХ.....	108
<i>Дементьев Д.А., Швецова О.В.</i> КРИЗИС КАК НЕОБХОДИМОСТЬ.....	111
<i>Дубровина О.А.</i> ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕЖСТРУКТУРНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ.....	115
<i>Евдокимов Н.В., Кондратьева Л.В., Герлова Л.К.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЫРАЩИВАНИЯ МОЛОДНЯКА СВИНЕЙ РАЗНЫХ ПОРОД В УСЛОВИЯХ ООО «ВДС» ЦИВИЛЬСКОГО РАЙОНА ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	119
<i>Ефремова Л.И., Лобанова Т.А.</i> АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМИ ПРОГРАММАМИ: ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ И ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	122
<i>Жидяева Т.П.</i> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН.....	126
<i>Зарубкина О.В.</i> «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЧЕЛОВЕК»: ЭГОИСТ ИЛИ РАЦИОНАЛИСТ.....	128
<i>JH van Zyl</i> BUSINESS HARVESTING: EVERYDAY STRATEGIES WITH AN EXIT STRATEGY IN MIND.....	131
<i>Зыряева Н.П.</i> СОСТОЯНИЕ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ, СЫРЬЯ И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В УСЛОВИЯХ ВТО.....	143
<i>Иванов А.Н.</i> ИСТОРИЧЕСКИЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МИЛИЦИИ ЧУВАШИИ.....	149

Иванов Н.В. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА РАБОТНИКОВ МИЛИЦИИ ЧУВАШИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XX – НАЧАЛЕ XXI ВЕКА	154
Иванова Е.К. ПРИВЛЕЧЕНИЕ РАБОТНИКОВ К ПРОБЛЕМАМ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И КРУЖКОВ КАЧЕСТВА	157
Иванова Е.К. ЭФФЕКТИВНЫЕ СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК ПРЕДПРИЯТИЯ: ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМ SCM И ЛТ В ПРОИЗВОДСТВЕ И ЛОГИСТИКЕ.....	159
Ивукова И.Д. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНА	161
Исламов Ф.Ф. АВТОГРАЖДАНКА – РЕАЛИИ И НЕОБХОДИМОСТЬ	165
Казаков С.Б. РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА.....	167
Косолапенков В.Н. ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ НА РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ	170
Кузнецов В.Ю. ВРЕМЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	172
Кузнецова Э.Г. НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО	175
Кузнецова Э.Г., Яковлев Г.Е. НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФОРМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ВТО	179
Лазовский В.В., Зайцева Н.Н. ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В СИСТЕМЕ МЕР ПО УСТОЙЧИВОСТИ И БИОЛОГИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	183
Ласкова О.М. ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	188
Леонтьев Н.О. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ЧУВАШИИ.....	191

<i>Лукишин А.В., Ягин Е.В.</i> НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ИСТОЧНИК ДОЛГОСРОЧНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ.....	194
<i>Лушников Ю.Н.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ (ИЕРАРХИЧЕСКОЕ) РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПОНЯТИЕ И ПРЕДЕЛЫ	196
<i>Малюткина Н.С., Скворцов Е.Н.</i> ЛУДОМАНИЯ, КАК ОДНО ИЗ ОСНОВАНИЙ ОГРАНИЧЕНИЯ ГРАЖДАНИНА В ДЕЕСПОСОБНОСТИ...	200
<i>Мужжавлева Т.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ	206
<i>Мухаметов А.А., Булатова А.И.</i> УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ	214
<i>Никитин В.В.</i> КОМПЕТЕНТНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	216
<i>Никонорова А.В.</i> ИННОВАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ	220
<i>Орлов В.В.</i> РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	226
<i>Павлова С.И.</i> ИСТОРИЯ И ПРАКТИКА ИЗМЕРЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОЖИДАНИЙ В США И В РОССИИ	230
<i>Павлова Ю.В., Полушин Д.В.</i> ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И СПОСОБЫ РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКАЗОВ НА ПОСТАВКИ ТОВАРОВ, ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ, ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД.....	233
<i>Панахова Э.М.</i> РОЛЬ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ.....	236
<i>Пиняева В.В.</i> ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ.....	238
<i>Плотникова Е.В.</i> РОЛЬ СИСТЕМЫ НАЧАЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ЧУВАШИИ В ПОДГОТОВКЕ РАБОЧИХ КАДРОВ В 1950-1990 ГГ.	241

Погодина Т.В. ОЦЕНКА И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ	244
Ратьева О.Ю. ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ОБРАЗА МЕНЕДЖЕРА КАК АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	250
Реброва Н.Д. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ АКЦИОНЕРНЫМИ ОБЩЕСТВАМИ В ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ	254
Салова М.С. СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ	257
Семенова В.И. ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ БАКАЛАВРОВ	263
Семенова Е.И., Иванина Ю.А. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА	265
Сергеева О.Ю. КУЛЬТУРОЛОГИЧЕСКИЙ И АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОДЫ В ФОРМИРОВАНИИ ЛИЧНОСТИ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖЕРА	271
Сидорова Н.А. ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	274
Сидорова Н.А., Таланова Н.В. ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ, ЕГО СУБЪЕКТЫ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ.....	278
Смирнова А.Л. ДИСКУССИЯ ПРОМЫШЛЕННИКОВ О СТАТУСЕ НЕДР В СВЯЗИ С АГРАРНОЙ РЕФОРМОЙ П.А. СТОЛЫПИНА	282
Ava Smit REASONS FOR FDI OF CHINESE OWNED SMEs IN SOUTH AFRICA.....	288
Смолькина Ю.В. МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ	300

Сорокин Е.О., Александров А.Х. АЛГОРИТМ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОГО ТЕСТЕРА-ОПТИМИЗАТОРА ТОРГОВЫХ РОБОТОВ	304
Сорокин К.Ю. РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	307
Терентьев В.К. СЕКРЕТЫ МОТИВАЦИИ ИЛИ МОТИВАЦИЯ БЕЗ СЕКРЕТОВ	311
Тикшаева Л.Н. СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА.....	316
Тимофеев В.В. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ЭВАКУИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ (1941-1945 ГГ.): ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ЧУВАШИИ)	318
Тимофеев М.С. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ	326
Уляков В.Н. АУТСОРСИНГ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКЕ	329
Фомиряков С.В. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИННОВАЦИИ КАК СКРЫТЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕСУРС РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ КОМПАНИЙ	333
Фомченкова Л.В., Шитиков М.И., Бутурлин Н.С. ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ МАЛЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	340
Шайдуллин Р.В., Якушкин Н.М. СЕМЕЙНЫЕ ЖИВОТНОВОДЧЕСКИЕ ФЕРМЫ В ТАТАРСТАНЕ в 2010-е гг.....	343
Шигильчева С.А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ПО СОЗДАНИЮ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РЕГИОНАХ....	346
Ягин Е.В., Лукишин А.В. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	349
Яковлев Г.Е. О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ВТО	352

Научное издание

**ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ:
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Сборник материалов
Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием

Подготовка к печати В.В. Чегулов
Компьютерная верстка И.О. Сорокина
Оформление: К.В. Шуюпов

Изготовлено в Редакционно-издательском отделе ЧПИ
428022, г. Чебоксары, ул. П. Лумумбы, 8
Тел.: (8352) 63-60-85
<http://www.polytech21.ru/>

Подписано в печать 05.04.14. Формат 60x84/16
Гарнитура Times New Roman. Бумага офсетная. Печать оперативная
Усл. печ. л. 28,16. Тираж 500 экз. Заказ № **407**

Отпечатано в типографии ИП Сорокина А.В. «Новое время»
428034, г. Чебоксары, ул. Мичмана Павлова, 50/1
Тел.: (8352) 41-27-98, 46-43-46
<http://newtime1.ru/>