

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Чувашский государственный университет имени И.Н.Ульянова»

«Харьковский государственный педагогический университет имени Г.С. Сковороды»

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Экономическая наука сегодня: теория и практика

Сборник статей
Международной научно-практической
конференции

Чебоксары 2014

УДК 338
ББК 65.01
Э40

Рецензенты: **Рябинина Элина Николаевна**, канд. экон. наук, профессор, декан экономического факультета
Бережная Светлана Викторовна-д–р филос. наук, профессор, декан исторического факультета ХНПУ имени Г.С. Сковороды
Митрофанова Марина Юрьевна, канд. экон. наук, доцент

Редакционная коллегия: **Широков Олег Николаевич**, главный редактор, д–р ист. наук, профессор, декан историко–географического факультета, член общественной палаты Чувашской Республики 2–го созыва.
Тарасова Нэля Афанасьевна, канд. экон. наук, доцент
Яковлева Татьяна Валериановна, ответственный редактор
Шоркина Марина Владимировна, помощник редактора

Э40 **Экономическая наука сегодня: теория и практика: сборник статей Междунар. науч.–практ. конф. 16 марта 2014 г. / Гл. ред. Широков О.Н. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2014. – 92 с.**

ISBN 978-5-906626-25-7

В сборнике представлены статьи участников Международной научно–практической конференции, посвященные вопросам развития экономической науки. В материалах сборника приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области. Предназначен для широкого круга читателей.

ISBN 978-5-906626-25-7

УДК 338
ББК 65.01
© Коллектив авторов, 2014
© Центр научного сотрудничества
«Интерактив плюс», 2014

Предисловие



Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс», совместно с Федеральным государственным бюджетным образовательным учреждением высшего профессионального образования «Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова» и Харьковским национальным педагогическим университетом имени Г.С. Сквороды представляют очередной сборник статей по итогам Международной научно–практической конференции «Экономическая наука сегодня: теория и практика». Основанием для проведения Международной конференции стало участие наших украинских коллег.

В сборнике представлены статьи участников Международной научно–практической конференции, посвященные вопросам развития экономической науки. В 19 публикациях нашли отражение результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества России и Украины.

По содержанию публикации разделены на основные направления:

1. Экономическая теория.
2. Экономика предпринимательства, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами.
3. Менеджмент и его разновидности, диверсификация, маркетинг, ценообразование.
4. Логистика, экономическая безопасность.
5. Финансы, денежное обращение и кредит, бюджетная и налоговая политика.
6. Математические методы и информационные технологии в экономике.

Авторский коллектив сборника представлен широкой географией: городами России (Москва, Санкт–Петербург, Астрахань, Волгоград, Волжский, Добрянка, Магадан, Набережные Челны, Новокузнецк, Омск, Пермь, Тольятти, Томск, Чебоксары, Челябинск, Ярославль) и Украины (Львов, Тернополь); субъектами Российской Федерации (столичные центры: Москва и Санкт–Петербург; республики: Татарстан, Чувашская; области: Астраханская, Волгоградская, Кемеровская, Магаданская, Омская, Самарская, Томская, Челябинская, Ярославская; края: Пермский).

Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: Российские университеты и институты (Астраханский государственный университет, ВолгГТУ (Волжский политехнический институт (филиал)), Волгоградский государственный технический университет, НИУ ВШЭ – Пермь, Казанский (Приволжский) федеральный университет (филиал в г. Набережные Челны), Омский государственный тех-

нический университет, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Северо – Восточный Государственный Университет, Тольяттинский государственный университет, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова, Южно–Уральский государственный университет» (НИУ), Ярославский государственный технический университет; Украинские университеты (Львовский национальный аграрный университет, Тернопольский национальный экономический университет).

Участники конференции представляют собой разные уровни образования и науки от докторов и кандидатов наук ведущих вузов страны, почетных работников образования, аспирантов, магистрантов и студентов до преподавателей техникумов и учителей школ.

Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, участие в Международной научно–практической конференции «**Экономическая наука сегодня: теория и практика**», содержание которой не может быть исчерпано. Ждем Ваши публикации и надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Главный редактор – д–р ист. наук., проф.
Чувашского государственного университета имени И.Н.Ульянова,
декан историко–географического факультета
Широков О.Н.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- Дlugопольский А.В., Иващук Ю.П.* Особенности коррупционного поведения в институциональных координатах политико-экономических процессов.....7

- Криволапова Т.И.* Организация самостоятельной работы обучающихся на уроках «Основы экономики и предпринимательства».....20

- Лачинов Ю.Н.* Экономическая теория: научная истина и ложная научность.....24

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

- Афзалова Т.Р., Пуряев А.С.* Повышение эффективности работы промышленного предприятия ООО «ТЭМ–Инвест» по производству светодиодных светильников.....28

- Балахонов И.В.* Особенности разработки стратегии компании, ориентированной на международную деятельность.....30

- Беспалов С.С., Негодуйко А.В.* Развитие программно-целевых методов бюджетного планирования.....32

- Волостнова В.А.* Управление дебиторской задолженностью: варианты сокращения.....34

- Железняк А.М.* Трансформационные процессы в сельском хозяйстве Украины.....38

- Искоскова С.О.* Место SWOT–анализа в процессно–ориентированном подходе к управлению организацией.....42

- Киселев А.А.* Стратегическое управление отечественными организациями (предприятиями): сущность и проблемы.....44

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

- Бачурин Е.И., Аристова О.М.* Инновационные концепции продвижения товаров и услуг.....48

- Мушкива О.В., Поборцева В.С., Шевлякова Е.М.* Оценка эффективности инновационного проекта: внедрение автоматизированной информационной системы «Транспортные услуги».....50

ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Кочерова Е.А. Учебно–методическая разработка «Риски».....	63
Лупова Л.Н. Основы экономической безопасности региона.....	68

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Агафонова Е.М., Шевырина Е.А. Анализ рынка ипотечного кредитования в России.....	71
Гейдарова Ф.Ф., Романова Н.А. Валютные операции коммерческих банков.....	73
Костенко Н.В., Бардина Е.И., Александров А.В. Основные направления эффективного развития современного коммерческого банка.....	79

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Галин Р.Р., Антонова А.Ю., Щербаков В.Н. Оценка социально–экономического потенциала развития молодежной политики на примере г. Томска.....	82
Куркина Е.Ю. Управление формированием интеллектуального капитала в системе подготовки кадров информационного общества.....	85

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Дlugопольский Александр Владимирович

д-р экон. наук, доцент кафедры экономической теории

Іващук Юрій Петрович

преподаватель кафедры экономической теории

Тернопольский национальный экономический университет
г. Тернополь, Украина

ОСОБЕННОСТИ КОРРУПЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ КООРДИНАТАХ ПОЛИТИКО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Аннотация: в статье обоснована основная проблема развивающихся стран в контексте формирования адекватной институциональной среды социально-экономических реформ – некачественный социальный капитал, способствующий активизации коррупционного поведения экономических агентов. В контексте формирования доверия общества к социально-экономическим реформам, проводимым на государственном уровне, проанализированы базовые ценности общества по шкале «традиционные ценности – рациональные ценности» и «ценности выживания – ценности самовыражения», в контексте теорий Э. Бан菲尔да, Р. Мертона, С. Шварца обосновано влияние религиозных и культурных факторов на высокие показатели развития социального капитала и низкие – коррупции в Скандинавских странах и достаточно низкий уровень доверия в странах с формирующими рынками (например, в Украине). Построена корреляционно-регрессионная модель взаимосвязи уровня развития социального капитала и коррупции за 2009-2012 гг. Сделаны выводы о бесспорном влиянии институциональных и социокультурных факторов на динамику экономического развития стран мира.

Введение. С точки зрения нового институционализма, причиной появления коррупции является неэффективность институциональных рамок общественного развития. Это может проявляться через неэффективность как формальных, так и неформальных норм, а также механизмов обеспечения их соблюдения. Результатом становится общая неэффективность всей институциональной матрицы – ее несоответствие культуре и идеологии общества.

Многочисленные зарубежные исследования (Mauro P., 1995; You J.-S., Khagram S., 2005; Tanzi V., 1998; Sandholtz W., Taagepera R., 2005) акцентируют внимание на том, что зачастую именно исторические и ментальные особенности общества выступают существенным коррупционным фактором. В разных странах в один и тот же исторический период наблюдается разное отношение к этому явлению. Общественное мнение о коррупции меняется от страны к стране, от культуры к культуре. Причем, как отмечают некоторые исследователи (Таксанов А., 2003; Сулакшин С., Максимов С., Ахметзянов И., 2008), существенные различия наблюдаются не только между Старым и Новым Светом, Азией и Африкой, но и внутри относительно гомогенных сообществ – в Западной Европе, например, четко прослеживаются ярко выраженные различия в отношении к коррупции между католическими южными странами латинской культуры (например, Италия) и северными странами, исповедующими протестантизм (например, Швеция).

Коррупция и институты. В этом контексте возможно проследить взаимосвязь между историческими обстоятельствами, укоренившейся культурой и типом поведения, обусловленным этими историческими обстоятельствами. Так, например, наличие доминирующих факторов не только политического и материально-экономического, но также идеологического, психологического

характера может стимулировать «разгул» коррупции в стране. В частности, в Украине переход к рыночным отношениям значительной частью граждан был воспринят как полный отказ не только от коммунистической идеологии, но и идеологии вообще. Этот вакuum в условиях отказа от старых ценностей и медленного формирования новых, был заполнен псевдоценностями, которые пропагандировали быстрое обогащение на основе конфликта личных и общественных интересов (*Гончарук Я., Мокий А., Флейчук М.*, 2008).

Неэффективность институциональных рамок общества как причина появления коррупции хорошо согласуется со следующим фактом: полизтнические, многоязычные общества и общества с колониальным прошлым имеют более высокий уровень коррупции. Ведь именно этим обществам труднее сформировать эффективные институциональные рамки, которые отвечали бы их идеологии, поскольку по уровню развития культуры они достаточно разнородны, и бывшие колонии часто попадают под влияние непригодных для них институтов, насаженных извне метрополиями, и «застревают» в них. По данным эконометрического исследования П. Мауро, коэффициент корреляции показателя этнолингвистического распределения (степень многоязычия общества) и показателя коррупции составляет 0,39, что является существенным значением по сравнению с обычными уровнями, а коэффициент корреляции показателя коррупции и двух фиктивных переменных колониального статуса (была ли определенная страна колонией после 1776 г. или получила она независимость после 1945 г.) – соответственно 0,46 и 0,38, что является достаточно высоким значением по сравнению с обычными уровнями (Mauro P., 1995).

Местные правители колоний были далеки от современных стандартов государственной службы, а самих колонизаторов также вряд ли можно было считать образцом порядочности. Служба в колонии до XX в. рассматривалась, скорее, как способ инвестирования, от которого ждали хорошей прибыли для политика, который вступает на должность. В Испании, например, эта концепция отразилась в практике продажи определенных должностей в колониях на публичных аукционах. Руководитель колонии был обязан выплачивать вышестоящим инстанциям определенную сумму, своего рода взнос за «лицензию на занятие должности» (Юхачев С., 2008), что частично сохранилось и в современных олигархических экономиках (например, в Украине).

Для того, чтобы не возникло предвзятое представление, что концепция колониальной службы как «привилегии» возникла только потому, что большинство колоний в мире начинались как коммерческие предприятия, следует отметить, что еще в середине XIX в. для большей части Европы было характерно восприятие государственной должности как частной собственности, от которой новый владелец ожидал стабильного дохода либо весьма значительной прибыли. Выборные должности в Европе тоже не были исключением из этого правила. Разумеется, всегда существовали традиционные нормы, которые накладывали ограничения на то, сколько можно «выжать» из населения. Однако, современный административный контроль был бы невозможен, если бы не развитие в конце XIX в. концепции подотчетности правительства представительным законодательным органам (Цуриков А., Цуриков В., 2007).

Особенности коррупции высокоразвитых стран. Для большинства европейских государств XVIII-XIX вв. развитие правовых стандартов несения государственной службы было в значительной степени сугубо внутренним делом. Множество распространенных чиновничих практик того периода, которые безусловно являются незаконными в нынешнее время, были либо узаконены, либо трактовались законом двусмысленно. В Англии, например, до тех пор, пока реформы государственных служб не вытеснили эту практику, корона регулярно распределяла или продавала огромное количество синекур («постов без службы») и пенсий с расчетом на привлечение союзников или получения дополнительного дохода. И хотя тогдашние эксперты и протестовали

против подобных практик, однако такой патронаж не противоречил ни одному из существующих законов, пока «виги»¹, руководствуясь собственными интересами, не провели необходимый закон через парламент (*Верстюк С., 2001*).

Сегодняшние высокие стандарты гражданского поведения, которые формировались на протяжении многих веков в Великобритании, являются результатом политических и законодательных мер, моральных изменений и эффективного социального контроля за государственными служащими. Эта страна имеет давние традиции борьбы с коррупцией, где система антикоррупционных механизмов урегулирована на высшем законодательном уровне. Первый закон о коррупции в государственных органах был принят еще в 1889 г., а законы о предупреждении коррупции (1906 г. и 1916 г.) были реакцией общества на распространение этого социально-политического и экономического явления. В отличие от традиционных правовых принципов, законы требовали от должностных лиц доказательства своей невиновности в нарушениях антикоррупционного законодательства. Однако, несмотря на такие превентивные меры, в начале 1920-х гг. в Великобритании разразился скандал по обвинению в продаже пэрских титулов сторонникам правящей партии, которые жертвовали большие суммы на ее предвыборные нужды. Этот скандал завершился отставкой тогдашнего премьер-министра Л. Джорджа, который за 1916-1922 гг. «построил» на торговле титулами целый бизнес. Для финансирования своей партии премьер издал закон, согласно которому продавал бизнесменам титулы британской монархии по твердым расценкам. Например, рыцарский титул оценивался в сумму от £ 10 тыс. до £ 15 тыс., баронство – от £ 35 тыс. до £ 50 тыс., пэрство – от £ 50 тыс., виконтство – от £ 80 тыс. до £ 120 тыс. (*Косарев А., 1961; Леонов А., 2006*). Цена титула определялась в каждом конкретном случае величиной банковского счета покупателя, который пожелал стать «благородным». В 1917 г. был подписан указ о новой награде – Ордене Британской Империи, который несколько лет спустя также стал объектом купли-продажи.

В 1922 г. разразился громкий скандал о присвоении пэрства теневому южноафриканскому бизнесмену Дж. Робинсону, что стало причиной отставки действующего премьера. Однако за 6 лет своей карьеры Л. Джордж продал сомнительным лицам более 1500 рыцарских титулов и около 100 пэрских, 25 тыс. граждан получили Орден Британской Империи (этот бизнес принес премьер-министру около £ 150 млн.) (*Леонов А., 2006*). Во избежание дальнейших злоупотреблений в сфере присвоения титулов в 1925 г. был принят специальный закон о присвоении наград и отличий, а также создана Комиссия по надзору за титулами.

Особенностью британского антикоррупционного законодательства стала чрезвычайно высокая роль институтов гражданского общества, которые следят за динамикой этого негативного явления. В основном общественные дебаты ведутся вокруг вопросов, связанных с лоббированием и покупкой политического влияния, проблемах изменения границ частной и государственной соб-

¹Партия вигов (англ. Whigs) – партия в Англии, предшественница либеральной. Возникла в начале 1680-х гг. как группировка дворянской демократии и представителей крупной буржуазии, что пытались лишить наследников Якова II как католика права на престол. Название дано оппозиции при Карле II (1679 г.) по имени шотландских пуритан (англ. Whigamore – прозвище шотландских крестьян). Виги выступали в поддержку закона 1680 г., который лишает Якова II права на наследование престола после Карла II. Сторонники власти короля Якова II получили в ответ кличку «тори» согласно ирландским прозвищам папистов, что опустошили страну для восстановления и защиты королевских прав. Находилась у власти непрерывно в 1714-1760 гг., во время правления этой партии началось промышленное и коммерческое развитие страны, проводилась энергичная внешняя политика. Во время Французской революции виги выступали за проведение в Англии парламентских реформ, а после проведения Закона о Реформах 1832 г. стали называться Либеральной партией.

ственности, моральным климатом, взяточничеством, злоупотреблениями служащих местных органов власти, полиции, таможенной службы и др. (табл. 1).

Таблица 1

Наиболее распространенные виды коррупции в Великобритании*

Вид	Характеристика
Политическая	Наиболее опасная форма коррупционной деятельности, связанная с нелегальным или скрытым финансированием политических партий (политических деятелей). Для такого финансирования используются деньги, полученные от взяток, уклонения от уплаты налогов, мошенничества, фиктивного банкротства, использования и принятия поддельных накладных, других преступлений. Субъектами политической коррупции выступают известные политические деятели, члены парламента и государственные служащие высшего звена. К разновидности политической коррупции относят и коррупцию в государственном секторе, когда преступления относятся к сфере местного самоуправления, а ее субъектами выступают служащие местных органов власти и другие чиновники, служебные полномочия которых связаны с социальным обеспечением граждан. Наиболее распространенным преступлением в этой сфере является использование государственных или общественных фондов в личных интересах.
Полицейская	Касается получения взятки полицейскими в связи с выполнением их служебных обязанностей. Также к этой категории относятся дисциплинарные правонарушения, совершенные полицейскими против граждан, связанные со злоупотреблением своей властью. Регулируются такие правонарушения, как уголовным законодательством, так и дисциплинарным уставом полицейской службы.
Банковская	Под коррумпированными банкирами понимают сотрудников банка, которые злоупотребляют своими функциональными обязанностями в корыстных интересах. Банки сочетают в себе, с одной стороны, функции компании, целью которой является получение прибыли, а с другой стороны, обладают функциями надзора за легитимностью финансовых операций. Так, например, в соответствии с законодательством Великобритании, направленным на борьбу с отмыванием денег, банковские служащие обязаны заявлять в полицию или Национальную службу криминальной разведки о любой подозрительной финансовой операции. Однако распространены случаи, когда банковские служащие «закрывают глаза» на подозрительные трансакции, получая за это определенное вознаграждение, или помогают мошенникам совершать преступления против банковского учреждения или других организаций, используя банк, в котором работают.

*Составлено автором на основе (Леонов А., 2006; Косарев А., 1961; Осыка И., 1998)

Коррупционные процессы в Великобритании непосредственно отслеживал так называемый Комитет Нолана, который был основан в октябре 1994 г. Его усилия сосредоточены на тех сферах общественной жизни, которые вызывают наибольшую обеспокоенность общественности: во-первых, члены парламента, работающие консультантами фирм, стремящиеся влиять на государственную политику; во-вторых, бывшие министры и другие должностные лица, работающие в тех отраслях промышленности, регулированием которых прежде занимались в правительстве и т.д.

В 2006 г. впервые в истории Великобритании премьер-министр Т. Блэр был допрошен в качестве свидетеля по делу о коррупционном распределении мест в палате лордов. Т. Блэр докладывал представителю Скотланд-Ярда о механизме назначения пэров, которым руководил лично. Расследование скандала началось, когда четыре кандидата верхней палаты британского парламента

внесли значительные суммы в фонд Лейбористской партии, планировавшие стать лордами «за деньги», а поскольку эти суммы не были задекларированы, то для страны это вылилось в громкий финансово-коррупционный скандал. По некоторым версиям, именно эта коррупционная история не позволила бывшему премьер-министру Великобритании стать президентом Европейского союза, на должность которого в ноябре 2009 г. был назначен премьер-министр Бельгии Х. Ронпалу.

2009 г. также ознаменовался для королевства неслыханным «конституционным кризисом», подорвавшим доверие общественности к политическим лидерам и падение авторитета двух крупнейших партий Великобритании – лейбористов и консерваторов. Впервые за более чем 350 лет были отстранины от работы два члена верхней палаты парламента, которых обвинили во взяточничестве. Лордам инкриминировали внесение в действующее законодательство «оплачиваемых» изменений. Также в коррупционном скандале 2009 г. оказались замешаны парламентарии нижней палаты, присваивавшие государственные деньги, ежегодно выделявшиеся на расходы, связанные с их профессиональной деятельностью (проживание в Лондоне, содержание секретарей, почтовые и транспортные расходы и т.п.). Парламентарии, которые не по назначению использовали средства налогоплательщиков, заставили под давлением общественности возвратить их в бюджет. 70% британцев считали, что в свое время премьер-министр Г. Браун не справился со своей работой и не достаточно жестко «наказал» виновных в расхищении бюджетных средств.

Несмотря на то, что Великобритания второй из стран Большой восьмерки после Франции ратифицировала Конвенцию ООН по борьбе с коррупцией, однако еще в 2005 г. Организация безопасности и сотрудничества Европы критиковала ее руководство за серьезные недостатки в борьбе с коррупцией, поскольку не было принято ни одного серьезного приговора по коррупционным делам.

Особенности коррупции в странах с развивающимися рынками. В отличие от большинства стран Западной Европы, логика бюрократической организации в других обществах может совершенно не соответствовать доминирующей социокультурной логике развитых стран. Если в Англии разработка политических и бюрократических правил и норм стала результатом длительного исторического процесса, то в странах Африки и Южной Азии существующая система законов в значительной мере основывается на колониальном наследстве. В результате этого функционирование административного аппарата, заимствованного из Европы, принимает искаженные формы. Более того, колониальные законы, смешиваясь с несвойственными им правилами, которые существовали в этих обществах к колонизации, образуют противоречивые и конфликтогенную нормы. Так, С. Коэн сообщает, что в Нигерии «африканцы научились жить и действовать в рамках такой бюрократической системы, в которой именно незаконность является нормой» (Sissener T., 2005). «Мы склонны рационализировать статус-кво, потому что это дает нам ощущение, что все находится под контролем, и наша жизнь не будет преподносить нам сюрпризов. Люди ощущают психологическую потребность чувствовать себя комфортно. Никому не нравится, когда его критикуют. Людям не нравится, когда критикуют группу, к которой они принадлежат. Поэтому они часто рационализируют и защищают системы, частью которых они являются, и сложившийся статус-кво» (Budsom K., 2012).

Новые правила и политические нормы колонизаторов чаще всего оказываются тяжело применяемыми к существующим реалиям колонизованных обществ. Кроме того, принципы организации работы государственной службы, установленные, например, британскими колонизаторами, по ряду причин кардинально отличаются от принципов, согласно которым аналогичные службы работают в самой Великобритании. Неэффективность, недоверие и недо-

вольство, вызванные конфликтом централизованной логики функционирования бюрократической системы с локальными социокультурными традициями, стали частью норм и культуры государственной службы, например, в Нигерии, еще задолго до того, как африканцы получили независимость и возможность самоуправления. От прежней системы они унаследовали неподходящий, несогласный с местными условиями стиль управления колониальной администрации (*Таксанов А., 2003*).

Таким образом, важным заданием является рассмотрение коррупционного поведения как наследуемой практики рационального ожидания с точки зрения зависимости от предшествующего исторического развития общественных институтов. Так, среди причин возникновения коррупции нередко приводят «азиатский менталитет», который унаследовал советский народ, в т.ч. украинцы. Такому обществу присущи семейно-племенные традиции, то есть желание «пристроить получше» других членов семьи в случае, если кто-то из ее представителей достигнет определенного карьерного успеха. Взаимоотношения в таком обществе тем крепче, а уровень коррупции тем выше, чем более архаичным оно является. Коррупция здесь основывается на принципе «друзьям – все, врагам – закон». Характерными чертами такого менталитета является беспомощность и беззащитность людей перед произволом власти, процветание на всех уровнях управления кумовства, фаворитизма и т.п.

Теории коррупционного поведения. В результате систематических сравнительных исследований, посвященных изучению влияния культурных и политических факторов на коррупционное поведение, Д. Трисманом, Р. Мертоном и др. были собраны статистические данные, позволяющие констатировать взаимосвязь между уровнем коррупции и социальной структурой общества, его этнолингвистическим составом, распространением в нем определенных религиозных традиций. Например, исследования Д. Трисмана (*Treisman D., 2000*) убедительно доказывают, что целый ряд культурных и институциональных факторов способны как уменьшить, так и увеличить уровень коррупции. По мнению ученого, доминирование в религиозной структуре общества протестантского населения, а также длительное пребывание страны в составе британской колониальной империи, являются двумя существенными обстоятельствами, которые уменьшают уровень коррумпированности общества.

По мнению Д. Трисмана, британская колониальная влияние воспитало у населения больше уважение к процедуре, чем к авторитету власти. Судя по всему, стремление судей и государственных чиновников строго соблюдать установленные правила даже в тех случаях, когда такое поведение наносит ущерб интересам власти, способствует росту шансов по искоренению коррупции. Вполне вероятно, что британская наследие «подавляло» коррупционное поведение также благодаря своим положительным связям с демократией (*Treisman D., 2000*).

Связь между культурой и коррупцией помогают прояснить два социологических подхода, первый из которых касается семьи. Так, Э. Бан菲尔д исследовал вопрос, каким образом крепкие семейные отношения (например, на юге Италии, в Сицилии) стимулируют высокий уровень коррупции. Истоки этой теории касаются времен Платона, который отметил, что тесные родственные связи, особенно между родителями и детьми, побуждают членов семьи руководствоваться преимущественно интересами семьи, т.е. практиковать неподотеки. По мнению Э. Бан菲尔да, уровень коррупции зависит от прочности семейных ценностей, содержащих чувство долга (*Banfield E., 1958*).

В основе второго подхода лежат труды классика современной социологии Э. Дюркгейма, переосмысленные Р. Мертоном. В работе «Социальная теория и общественная структура» ученый приводит схему «целей и средств», которая объясняет, почему в разных странах существует различие в отношении к нарушителям антикоррупционного законодательства. Согласно теории

Р. Мертона, коррупция – это разновидность социального поведения, которое формируется под давлением общества и проявляется в нарушении установленных норм. Ученый отмечает, что социальная система мотивирует культурные цели, к которым стремятся индивиды, а также вводит средства достижения этих целей посредством конституционных норм. Тех, кто стремится к цели, используя только социально оправданные средства, можно назвать конформистами. Но социальная система побуждает достигать высоких доходов или общественного признания также и тех, чьи возможности (вследствие расовой принадлежности, недостатка соответствующих навыков, капитала) ограничены (Merton R.K., 1968).

Теория Р. Мертона доказывает, что культурам, которые ориентируются на экономический успех, игнорируя при этом принцип равенства возможностей, присущий более высокий уровень коррупции. Подтверждение этой гипотезы содержится в результатах исследований *World Values Survey*, которые доказывают наличие устойчивой связи между культурной мотивацией и коррупцией.

Отдельные случаи также вполне вписываются в предложенную аналитическую основу. Чем беднее страны, настроенные на успех, тем более коррумпированными они становятся. Например, в Южной Корее, Турции, России, Украине личный успех ценится достаточно высоко, однако именно эти страны и относятся к наиболее коррумпированным. И наоборот, в тех странах, где не слишком подчеркивают важность успеха, а граждане имеют равные возможности и права, коррупция распространена значительно меньше. Примером таких стран являются Дания, Швеция и Норвегия. В этих государствах, как показано на рис. 1, меньше ценят личные достижения, что не стимулирует граждан уклоняться от прописанных норм и правил.

Основой скандинавского феномена является особая связь между мотивацией к успеху и структурно дифференцированным доступом к социальным возможностям. Как ни странно, ориентация на личные достижения достаточно сильно отрицательно коррелирует со средним доходом на душу населения, что, со своей стороны, предполагает наличие следующей закономерности: чем богаче страна, тем меньше оказывается культурная направленность на успех. На первый взгляд, подобные ситуации могут противоречить выводам, изложенным М. Вебером в теории культуры (Weber M., 1968).

Впрочем, следует отметить, что, изучая влияние религиозных ценностей на экономическое развитие, М. Вебер отметил снижение положительного влияния протестантизма в мире по мере того, как возрастает экономическая эффективность. Таким образом, можно сделать вывод, что хотя богатые страны когда-то превозносили личный успех, по мнению Дж. Адамса (Adams J.S., 1986), достигнув благосостояния, их граждане черпают вдохновение в ценностях, которые не имеют отношения к финансово-экономической мотивации (например, в литературе, музыке, искусстве). С другой стороны, элита и средний класс некоторых развивающихся стран, реагируя на свой сравнительно низкий уровень материального благосостояния, способны продуцировать более высокую экономическую мотивацию.

Как было указано выше, было доказано, что коррупция «поражает» прежде всего те страны, в которых четко выраженная ориентация на личный успех сочетается с нехваткой доступа к средствам его достижения. Эта взаимосвязь является достаточно прочной и статистически весомой. Изменение показателя, который отражает ориентацию национальной культуры на личный успех, лишь на 1,1 пункта (при стандартной девиации от 1 до 5) ассоциируется с изменением коррупционного рейтинга на 0,5 пункта (Becker G., 1974; Merton R.K., 1968).

По нашему мнению, коррупционное поведение в большей степени является проявлением партикуляризма: в пораженных ими социально-экономических системах помогают, например, ресурсами, лишь тем, по отношению к кому

есть личные обязательства. Прежде всего, это члены семьи, а также родственники и близкие друзья. Очевидным проявлением такой практики становится непотизм. По мнению М. Вебера, принцип личной лояльности и рынок – вещи несовместимые (Weber M., 1968). Антитезой партикуляризма выступает универсализм, то есть применение ко всем одинаковых стандартов, а поскольку рыночные нормы являются универсальными, то «чистый» капитализм поддерживается именно универсальными ценностями.

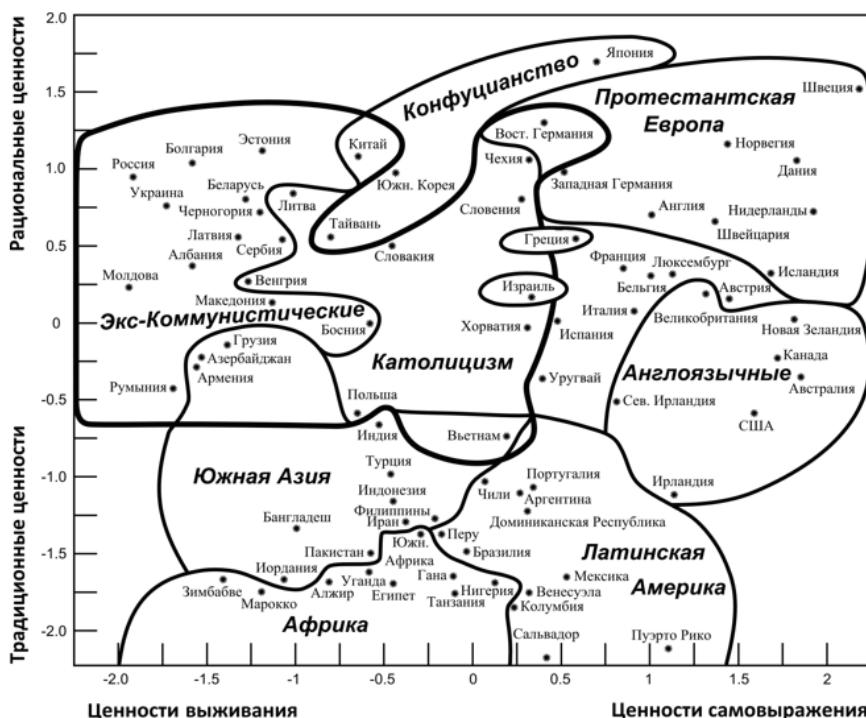


Рис. 1. Шкала рациональности и доминирующих ценностей в экономических системах

Источник: The World Value Survey Cultural Map (2010-2012) <http://www.worldvaluessurvey.org>.

Пытаясь понять возрастающее значение капитализма в протестантских культурах, М. Вебер отмечал, что в доиндустриальных католических обществах доминировали коммунитарные нормы, которые требовали от социума, семьи и господствующих классов помощи наименее успешным. Изучая Южную Италию, Э. Бан菲尔д углубил этот анализ, предложив понятие «аморальной семейственности». По его мнению (Banfield E., 1958), этот термин означает культуру, которой не хватает коммунитарных ценностей, но при этом активно поощряются родственные связи. Ученый отмечает: «В обществе аморальной семейственности никто не будет заботиться об интересах групп или общин без корыстных оснований» (Banfield E., 1958). Здесь практически отсутствует лояльность к «большому сообществу» или уважение к нормам поведения, которые требуют помогать близким. Иными словами, подобная семействен-

ность является аморальной, она вызывает коррупцию и стимулирует отход от универсальных этических принципов. Согласно такой логике хорошим является только то, что «в пользу тебе и твоей семьи». Чрезвычайным проявлением аморальной семейственности является мафия. Фактически, Э.Бан菲尔д утверждает, что за коррупцией в Южной Италии и других подобных традиционных обществах стоят те же силы, которые подпитывают активность мафиозных кланов (*Banfield E., 1958*).

Согласно проведенному в 1990 г. Всемирному опросу по изучению ценностей, а также статистике *World Bank*, были получены данные, с помощью которых можно построить «шкалу родства». Во внимание принимаются три показателя: 1) первый отражает уровень безоговорочного уважения родителей и определяется процентом людей, согласных с тем, что родителей нужно уважать и любить, несмотря на все их недостатки; 2) второй показатель – процент людей, считающих развод допустимым явлением; 3) третий показатель демонстрирует среднее количество детей, приходящееся на одну женщину (коэффициент fertильности). Страны, которые по этой шкале являются лидерами, обычно относят к наиболее коррумпированным. Это касается большинства азиатских стран, известных своими крепкими семейными связями. С другой стороны, граждане скандинавских стран, являющиеся более индивидуалистично ориентированными и законопослушными, практически не «отходят» от коррупции. Итак, «шкала родства» и индекс восприятия коррупции тесно коррелируют друг с другом. Эта связь проявляется и при сопоставлении уровня коррупции со средним доходом на душу населения. Модель, которая включает «шкулу родства», ориентацию на личный успех и покупательную способность во многом объясняет вариацию индекса восприятия коррупции.

Относительно влияния религии на коррумпированность экономических агентов, то протестантизм тесно связан со способом восприятия коррупции. Эта взаимосвязь, несколько ослабевая, продолжает оставаться довольно существенной даже в том случае, если ее сопоставлять со средним доходом на душу населения, что позволяет сделать вывод о том, что рассматриваемая зависимость по крайней мере на 1/4 обусловлена высоким уровнем доходов или экономическими успехами протестантов. Таким образом, остальные 3/4 связи протестантизма и коррупции мотивированы именно культурными факторами.

Исследование связей между шкалой достижений и процентом протестантов в стране апеллирует к тому, что протестанты сегодня все меньше занимаются личным карьерным успехом. Несмотря на то, что М.Вебер подчеркивал, что ориентированность на личные достижения присуща им в большей степени, чем католикам или иным традиционалистам (*Weber M., 1968*), это практически уже не соответствует действительности. Сегодня, когда граждане большинства протестантских стран достигли материального благополучия, возникли основания для предположения о том, что фокус их ценностей кардинально изменился. На основании вышеизложенного, сформулируем гипотезу: шкала индивидуальных достижений отрицательно коррелирует с долей протестантов среди населения каждой конкретной страны. Иными словами, чем больше протестантов, тем менее заметна ориентация на личный успех. Именно благодаря этому уровень коррупции в протестантских странах, по сравнению с католическими, существенно ниже.

По логике Р. Мертона, присущий состоятельным обществам широкий доступ к экономическим ресурсам также снижает уровень коррупции в протестантских странах, которые, в основном являются более успешными по ряду социально-экономических индикаторов. В табл. 2 приведены результаты экономико-математического моделирования взаимосвязи уровня коррупции с основными экономическими, институциональными и политико-правовыми индексами.

Таблица 2

Матрица взаимосвязи CPI с социально-экономическими и политико-институциональными индикаторами

	Обратная связь	Прямая связь
Тесная (> 0,7)	Индекс управления ($R^2 = 0,869$; $y = 114,1 - 12,5x$); Индекс недееспособности государств ($R^2 = 0,865$; $y = 105,3 - 9,15x$); Индекс предпринимательства ($R^2 = 0,837$; $y = 99,6 - 10,7x$); Легатум-индекс ($R^2 = 0,789$; $y = 97,8 - 10,5x$); Индекс безопасности ($R^2 = 0,755$; $y = 103,9 - 10,9x$); Индекс развития экономики ($R^2 = 0,727$; $y = 90,9 - 9,5x$); Развитие здоровья ($R^2 = 0,712$; $y = 94,1 - 10,0x$);	Индекс ИТ-конкурентоспособности ($R^2 = 0,955$; $y = 8,2 + 6,92x$); Защита прав собственности ($R^2 = 0,907$; $y = 3,8 + 10,1x$); Глобальный инновационный индекс ($R^2 = 0,9$; $y = 18,4 + 4,76x$); Бизнес-этика ($R^2 = 0,897$; $y = 2,16 + 0,474x$); Душевой ВВП ($R^2 = 0,884$; $y = -6591 + 5130x$); Индекс глобальной конкурентоспособности ($R^2 = 0,869$; $y = 3,4 + 0,225x$); Инвестиционная свобода ($R^2 = 0,726$; $y = 13,2 + 8,0x$); Индекс экономической свободы ($R^2 = 0,714$; $y = 42,6 + 3,9x$);
Средняя (0,4-0,7)	Индекс личной свободы ($R^2 = 0,697$; $y = 95,5 - 9,9x$); Индекс свободы прессы ($R^2 = 0,619$; $y = 80,0 - 9,45x$); Развитие образования ($R^2 = 0,592$; $y = 86,4 - 8,4x$); Развитие социального капитала ($R^2 = 0,554$; $y = 81,1 - 8,0x$);	Индекс взяточничества ($R^2 = 0,692$; $y = 6,32 + 0,25x$); Индекс демократии ($R^2 = 0,673$; $y = 3,3 + 0,64x$); Индекс развития человеческого потенциала ($R^2 = 0,641$; $y = 0,53 + 0,045x$); Финансовая свобода ($R^2 = 0,627$; $y = 26,9 + 5,8x$); Средняя продолжительность жизни ($R^2 = 0,594$; $y = 61,6 + 2,3x$); Свобода бизнеса ($R^2 = 0,574$; $y = 47,1 + 5,1x$); Свобода торговли ($R^2 = 0,564$; $y = 64,5 + 2,7x$); Индекс грамотности ($R^2 = 0,522$; $y = 10,5 + 0,7x$); Индекс образования ($R^2 = 0,413$; $y = 6,3 + 0,6x$);
Слабая (< 0,4)	Налоговая свобода ($R^2 = 0,385$; $y = 88,0 - 3,2x$); Уровень инфляции ($R^2 = 0,313$; $y = 10,15 - 1,05x$); Уровень безработицы ($R^2 = 0,089$; $y = 22,0 - 1,9x$); Глобальный индекс благосостояния ($R^2 = 0,00$; $y = 44,3 - 0,015x$).	Уровень налоговой нагрузки ($R^2 = 0,37$; $y = 14,3 + 2,5x$); Индекс благотворительности ($R^2 = 0,318$; $y = 24,9 + 2,3x$); Уровень государственных расходов ($R^2 = 0,318$; $y = 77,7 + 5,3x$); Монетарная свобода ($R^2 = 0,295$; $y = 58,8 + 2,8x$); Свобода трудовых отношений ($R^2 = 0,153$; $y = 50,2 + 2,5x$).

Правительства католических государств склонны больше вмешиваться в экономику и ограничивать экономическую свободу, в то время как протестантские страны более ориентированы на свободный рынок. В результате, индекс экономической свободы положительно коррелирует с протестантизмом: чем

больше доля протестантов в стране, тем больший уровень индекса экономической свободы. К тому же, высокий уровень доверия граждан к государственным и негосударственным институтам (социальный капитал) так же способствует минимизации коррупционной составляющей экономики (рис. 2).

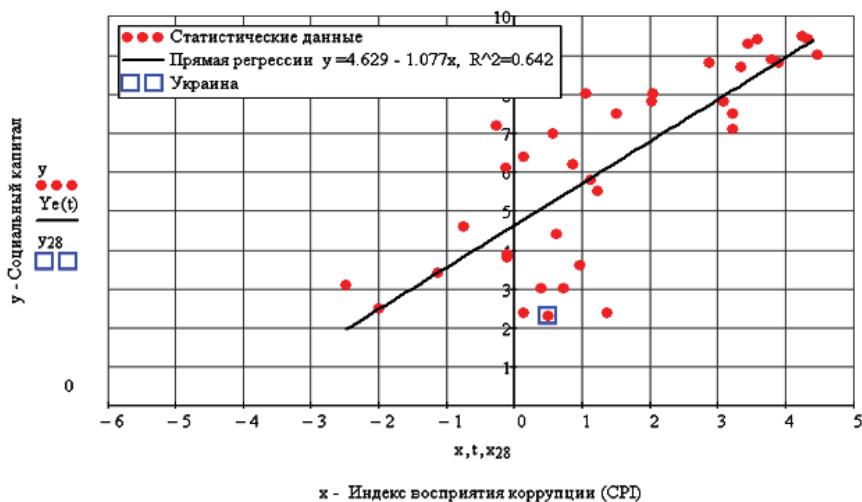


Рис. 2. Корреляционно-регрессионная модель взаимосвязи уровня коррупции и уровня развития социального капитала в странах мира (2009-2012 гг.)

Наконец, тезис Э.Банфилда про «аморальное родство» предлагает еще одно основательное объяснение того, почему католические страны более подвержены коррупции, чем протестантские. Известно, что католический мир поощряет коммунитарные и семейные ценности, тогда как протестантский опирается на индивидуализм и самодостаточность. Результаты опросов WVS подтверждают этот вывод. Как отмечалось выше (см. рис. 1), родственность (или ее отсутствие) становится главной опосредованной переменной между протестантизмом и коррупцией.

Указанные выводы логически согласуются с теорией С. Шварца, которая апеллирует к культурным ценностям в ориентации стран в рамках триады «(не) равенство – (не) зависимость – (не) вмешательство» (Schwartz S.H., 2006). Так, рассматривая особенности взаимодействия индивида и группы, С.Шварц выделяет автономные (*Autonomy*) и зависимые культуры (*Embeddedness*). Автономные культуры рассматривают индивидов как независимых субъектов, которые должны изыскивать цели развития в своей самобытности и уникальности, следовать внутренним преференциям, чувствам и мотивациям. Здесь можно выделить интеллектуальную автономию (*Intellectual autonomy*), апеллирующую к собственным идеям и креативному мышлению индивида, а также эмоциональную автономию (*Affective autonomy*), обращающуюся к эмоциональному положительному опыту индивидов. Зависимые культуры, в противовес автономным, рассматривают индивидов исключительно как вовлеченных в коллективные действия через плотные социальные связи, идентификацию себя внутри группы, реализацию коллективных социальных целей (во внимание принимаются многочисленные социальные нормы и уважение к традициям).

Рассматривая особенности социальной структуры общества, ученый пред-

ложил выделение иерархической системы ценностей (*Hierarchy*), при которой легитимно существует неравное распределение власти, ролей и ресурсов, а коллективные интересы доминируют над индивидуальными, и эгалитарной (*Egalitarianism*), когда все члены общества рассматриваются как равноправные и равнозначные, и кооперируются исключительно для достижения собственных интересов.

В урегулировании отношений социума и природы С. Шварц выделил два типа поведения индивидов: 1) активное самоутверждение (*Mastery*) с целью изменения окружающей среды для удовлетворения как личных, так и коллективных целей; 2) гармоничное сосуществование (*Harmony*) с миром, проявляющееся в стремлении понять и адаптироваться к окружению больше, чем видоизменить его.

Итак, на карте культурных ориентиров (рис. 3) представлены три биполярных измерения культуры: автономия (*Autonomy*) против зависимости (*Embeddedness*), иерархия (*Hierarchy*) против эгалитаризма (*Egalitarianism*), вмешательство (*Mastery*) против гармонии (*Harmony*).

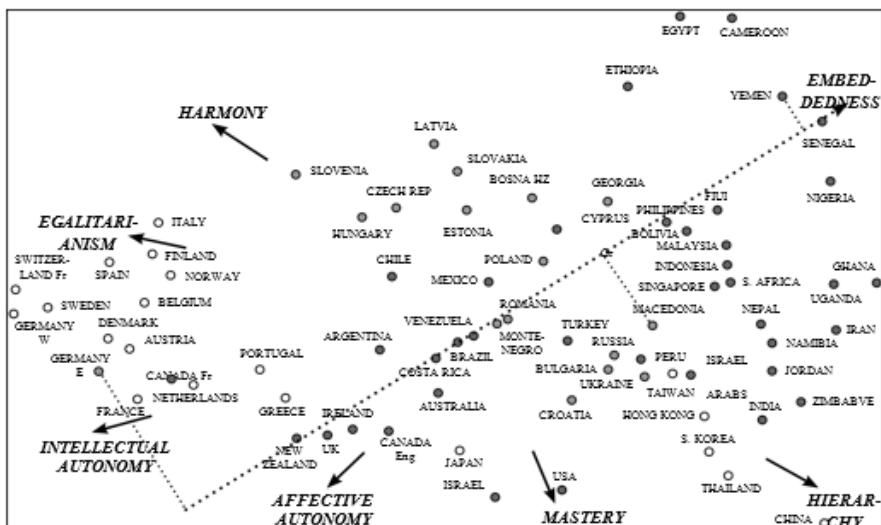


Рис. 3. Карта культурных ориентиров

Источник: Schwartz S.H. A Theory of Culture Value Orientations: Explication and Applications / S.H.Schwartz // Comparative Sociology. -2006. -Vol.5. -p.137-182.

Распространяя теорию культурных ориентиров С.Шварца на сферу коррупционной деятельности, можно утверждать, что страны, культуре которых присуща интеллектуальная автономия, эгалитаризм и гармония в отношениях с природой (страны Западной Европы, в т.ч. Скандинавские) характеризуются меньшим уровнем коррумпированности, чем страны с зависимыми культурами, высоким уровнем развития иерархических отношений и стремлением изменить окружающую среду (страны Ближнего Востока, Африки, Латинской Америки, СНГ).

Итак, возникновение развитых экономических систем в странах Западной Европы способствовало формированию рациональных предпочтений индивидов, уменьшению количества членов семьи, социальной мобильности и уни-

версальности – элементы, являющиеся признаками модернизма в противовес традиционализма. В общем, этот процесс характеризуется своеобразным упадком семьи и отказом от партикулярных подходов к взаимопомощи, которые сдерживали развитие рыночных отношений. Присущий азиатским странам упор на групповой ответственности, прежде всего в отношении семьи, более заметен, чем в странах Америки или Европы, и влечет за собой высокий уровень коррупции. Согласно выводам «*Transparency International*», коррупционные показатели развитых восточноазиатских стран существенно превышают средние по выборке (*Bribe Payers Index, 2011*). Лишь Япония является исключением из этого правила, а само существование японского феномена свидетельствует о том, что законы и правила нарушаются здесь значительно реже именно потому, что такое поведение позорит семью (фирму) и бесчестит самого нарушителя.

Бывшие коммунистические страны, за исключением разве что Венгрии и Чехии, относятся ко второй части «коррупционного списка». Именно им в различной степени присуще сочетание родства, государственного коммунитаризма², иерархической религиозной культуры (католической или православной) и партийного партикуляризма, который в коммунистические времена приводил к небывалому расцвету коррупции.

Выводы. Резюмируя добавим, что теории коррупции, апеллирующие к социокультурным ее проявлениям, оказывают влияние на поведение многих народов. Если рациональные рыночные ценности и законность смогут «взять верх» в наименее развитых экономиках, а также странах бывшего социалистического лагеря, то уровень коррупции там существенно снизится. Именно это произошло в свое время с такими успешными сегодня и полностью рыночными экономиками, как Гонконг, Тайвань и Сингапур.

Скандинавский феномен законопослушания и практически полного отсутствия коррупции является результатом гармоничных отношений между отдельной личностью и обществом в целом. Не случайно, например, Дания или Финляндия являются олицетворением «общества всеобщего благоденствия». Важным является и тот факт, что в скандинавских странах разные по уровню доходов слои населения пользуются равными социальными возможностями (подражание закона Янте)³. В скандинавских странах основное религиозное течение – протестантизм, а, как известно, в протестантской морали заложена ответственность каждого за общий закон. К тому же, общественные отношения здесь принято ценить значительно выше родственных и скандинавы, не характеризуются чрезмерной семейственностью, которая часто служит основой

²Коммунитаризм (от лат. *Communitas* – сообщество, община) – направление социальной философии и политической идеологии, возникшее в США в 1980 г. как критическая реакция на философию Дж.Ролза, а именно его книги «*A Theory of Justice*» (1971 г.). Позже в западноевропейской философии было замечено, что развитие идей коммунитаризма полностью лежит в русле традиции, идущей от Ф.Тьюнисса. Коммунитаристы критируют индивидуалистическую либеральную антропологию, которая не учитывает того, что социальная общность является условием и залогом реализации социальной свободы, критируют социалистов за то, что они верят в способность государства защитить коммунитарное сообщество от распада. Идеал коммунитаристов – ассоциативная микрообщина, которую государство не должно ни охранять, ни контролировать, существующая как самодостаточное сообщество индивидов (не просто сумма индивидов). Коммунитаристы критируют за их «утопическую антропологию».

³Закон Янте (*Janteloven*) – «не думай, что ты особенный» – сформулирован в 1933 г. датским писателем А.Сандемусе в романе «Беглец пересекает свой след». События, описанные в произведении, происходят в воображаемом городе Янте, жители которого проживают в равенстве, которое гарантирует комплекс неписанных правил. Любая попытка их нарушить карается общественным презрением.

для злоупотребления властью (непотизм, фаворитизм), с коррупцией в быту практически не сталкиваются.

Список литературы

1. Adams J.S. Housing Markets in the Twilight of Materialism / J.S.Adams // Professional Geographer. –1986. –№38(3). –p.233-237.
2. Banfield E. The Moral Basis of a Backward Society / E.Banfield. –Chicago: Free Press, 1958. –204 p.
3. Becker G. Essays in the Economics of Crime and Punishment / G.Becker. –USA: Columbia University Press, 1974. –268 p.
4. Bribe Payers Index 2011 [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <http://www.transparency.org>.

Криволапова Татьяна Ивановна

преподаватель
ГОУ СПО НГПП
г. Новокузнецк, Кемеровская область

**ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
ОБУЧАЮЩИХСЯ НА УРОКАХ «ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

Аннотация: в статье поднимаются вопросы необходимости самостоятельной работы обучающихся и развития их индивидуальных способностей, рассматриваются этапы процесса профессионального самоопределения.

Работодателям необходим специалист, способный самообучаться в процессе своей трудовой деятельности.

Поэтому на уроках теоретического обучения стараюсь как можно больше уделять внимания самостоятельной работе обучающихся, так как в процессе этой работы посредством мышления информация структурируется, обеспечивая поступательное движение от незнания к знанию.

Для того, чтобы грамотно организовать самостоятельную работу на своих уроках определяю: темы или фрагменты тем, которые обучающиеся могут усвоить самостоятельно; задания, направленные на формирование умений и навыков; задания репродуктивного и творческого характера, направленные на развитие индивидуальных способностей обучающихся; формы организации самостоятельной работы (фронтальная, групповая, индивидуальная).

За время обучения каждый обучающийся должен пройти процесс профессионального самоопределения. Этот процесс состоит из трех этапов: *профессиональная адаптация, первичная профессионализация и вторичная профессионализация*.

В период профессиональной адаптации происходит процесс приспособления и привыкания обучающихся к новым условиям обучения, к структуре учебного процесса, к методам и формам обучения. Моя задача как преподавателя на этом этапе вызвать интерес у обучающихся к предмету «Основы экономики и предпринимательства». С этой целью провожу экскурсии в новые современные предприятия, где обучающиеся знакомятся с предприятием, формой собственностью, структурными подразделениями с ассортиментом выпускаемой продукции. Многие товары вызывают у них удивление и массу вопросов типа «что это такое?», «как их готовят?», «каким образом происходит расчет цен?» Даю ответ только на вопрос «что это такое?», а ответы на остальные вопросы предлагаю узнать на своих уроках.

Для того, чтобы обучающиеся в новом коллективе чувствовали себя комфортно, первые уроки провожу в форме частично–поисковой беседы и выясняю у обучающихся, что им известно о таких понятиях, как «рынок», «потребительская стоимость», «стоимость». Эти понятия знакомы еще по школьной

программе, поэтому обучающиеся охотно участвуют в беседе, у них не только появляется возможность продемонстрировать свои знания, но и узнать новую для себя информацию. Кроме того, беседа раскрепощает обучающихся и у них появляется интерес к изучаемому материалу темы, к предмету.

Практика работы показывает, что поступающие в техникум обучающиеся практически не имеют навыков самостоятельной работы: они не могут грамотно писать конспект, информация в нем представлена сплошным текстом; они не могут найти нужную им информацию в учебнике, так как не умеют работать с оглавлением, содержанием и др. Поэтому с первых уроков обучаю умению записывать информацию так, чтобы она легче фиксировалась в памяти и легко воспроизводилась при устных ответах. Предложенная структура конспекта позволяет легко ориентироваться в нем и находить нужную информацию при выполнении различных заданий. С этой целью на этапе адаптации даю обучающимся задания, предлагающие по-разному структурировать текст, то есть предлагаю им представить информацию в виде схемы или таблицы (приложение 1).

На этапе первичной профessionализации – процесс изучения предмета «Основы экономики и предпринимательства» сопровождается поэтапным внедрением различных видов самостоятельных работ, которые последовательно усложняются. Это способствует овладению обучающимися профессиональными умениями и навыками.

Задача преподавателя – разработать учебные задания различного уровня сложности, направленные на формирование умений.

Начиная с первой темы обучаю учеников работать с различными источниками информации, предлагая им сначала простые задания: например, найти в учебнике основные понятия по теме и законспектировать их.. Затем эти задания усложняются – обучающимся уже предлагается не просто найти информацию, а прочитать, обобщить и кратко законспектировать ее, либо занести в таблицу .

В своей работе использую задания, связанные не только с прорабатыванием учебного материала (учебники, справочники), но и задания, направленные на работу со специальными источниками информации, с которыми обучающиеся будут работать в процессе деятельности. Это такие задания, как: расчет заработной платы; изучить налог на доходы физических лиц и выделить основную информацию. Эти задания являются простыми по сложности, так как в основном направлены на узнавание информации.

Затем я начинаю предлагать обучающимся задания, связанные с воспроизведением полученной информации в процессе самостоятельной деятельности. Эти задания выдаются сразу после изучения новой темы, что позволяет обучающимся хорошо разобраться в теме урока и запомнить ее.

Чтобы научить обучающихся синтезировать и обобщать информацию предлагаю им задания на сравнение, сопоставление, на заполнение таблиц классификации, составление схем. После того, как материал темы усвоен, предлагаю выполнить задания для решения которых необходимо вспомнить информацию не только по изучаемой теме, но и информацию из предыдущих тем предмета и связанных с ним учебных дисциплин.

Для того, чтобы научить обучающихся понимать смысл происходящих процессов, выдаю задания на объяснение причин возникновения данной ситуации. Эти задания развивают умения строить гипотезы и делать обоснованные выводы. А для того чтобы научить применять полученные знания на практике, предлагаю по каждой теме учебной программы выполнить практическую работу. В процессе выполнения этой работы они самостоятельно производят например расчет заработной платы; делают выводы; составляют и заполняют расчетные листы. При выполнении этих заданий помочь обучающимся минимальна. Большой интерес обучающихся вызывают задания на проверку не-

произвольной и произвольной памяти, внимательности, наблюдательности. Например: для развития концентрации внимания провожу текстовую проверку или выдаю программированное задание; для развития направленности внимания и проверки усвоения знаний выдаю вопросы на нахождение различий и сходства, обобщения фактов; для развития логического мышления обучаю логически правильному ответу на вопросы, то есть ответы должны звучать именно в таком порядке, чтобы обучающиеся мысленно могли представить себе объект; для развития запоминания применяю такие приемы как составление плана изложения, опорных конспектов.

Все применяемые на уроках учебные задания и задачи составляю таким образом, чтобы в процессе их решения у обучающихся формировались практические умения и навыки: внимательность, наблюдательность, воображение; развивались профессиональная речь, память, мышление, а также необходимые для профессии качества: ответственность, самостоятельность, инициативность, предприимчивость и другие.

Проверку и оценку результатов деятельности провожу на всех этапах урока. Это позволяет оценить действительный уровень владения системой знаний, умений и навыков каждым обучающимся, а для получения «обратной связи» – использую рефлексию. При изложении и закреплении материала я использую такие методы контроля, как:

Устный опрос – (индивидуальный и фронтальный), провожу при помощи контрольных вопросов частично–поискового характера. Эти вопросы предлагаются всем обучающимся, чтобы они, работая в парах, могли произвести взаимоконтроль. Причем при составлении вопросов стараюсь формулировать и простые вопросы (по изученной теме) и сложные, которые требуют от обучающихся более глубоких знаний. При ответе на частично–поисковые вопросы обучающиеся сопоставляют, сравнивают информацию, делают выводы и учатся доказывать свою точку зрения. Тем самым решается главная проблема сегодняшних выпускников – умение правильно сформулировать и донести свою мысль до слушателя;

Письменная проверка – при ее проведении применяю задания с недостаточной или избыточной информацией, а также решение задач и др.;

Тестовый контроль – провожу, используя разноуровневые тестовые задания.

Навыки самостоятельной работы обучающихся закрепляются в процессе выполнения *проектных заданий*. На первых этапах обучения нет смысла начинать сразу с больших учебных проектов, поэтому на своих уроках постепенно ввожу задания различной степени сложности – это задания на составление, таблиц, учебных алгоритмов, задач, проблем, ситуаций. Для выполнения таких проектных заданий, как решение проблем и ситуаций, объединяю обучающихся в группы и микрогруппы, где они совместно ищут ответ на возникший вопрос (проблему), выдвигая различные идеи, затем выбирают лучшие из идей и представляют свою точку зрения для защиты и обсуждения всей группой. Выполнение таких заданий способствует установлению внутрипредметных и межпредметных связей.

При выполнении *проектно–исследовательских заданий* обучающиеся используют интегрированные знания, что дает возможность развивать их память, мышление, внимание, воображение, речь. Их выполнение позволяют обучающимся проявлять смекалку, творчество, инициативность; обучающиеся приобретают навыки организаторской деятельности, работы в коллективе, нахождения компромиссов.

С целью углубления и расширения знаний по предмету и формирования профессиональных умений и навыков мною организован *предметный кружок*, в котором занимаются наиболее увлеченные обучающиеся. Во время работы кружка рассматриваем проблемы, изучение которых рамками предмета не

предусмотрено.

Этап вторичной професионализации. Это этап подготовки будущего выпускника к самостоятельной профессиональной деятельности. Проверка такой готовности определяется в период прохождения предвыпускной производственной практики и написания письменной экзаменационной работы, которая показывает, какие знания, умения и навыки приобрел обучающийся. При написании письменной экзаменацонной работы обучающиеся решают конкретные проблемы того магазина, в котором они проходят производственную практику, и если эти предложения дальние, то обучающимся предоставляется возможность устроиться на работу именно в этот магазин и внедрить свои предложения.

Оценка, полученная за письменную экзаменационную работу, показывает насколько выпускник готов к самостоятельной трудовой деятельности.

Резюмируя вышеизложенное, можно сказать – активизация познавательной деятельности обучающихся во многом зависит от инициативной позиции преподавателя на каждом этапе обучения. Характеристикой этой позиции являются: высокий уровень педагогического мышления и его критичность, способность и стремление к проблемному обучению, к ведению диалога с обучающимся, стремление к обоснованию своих взглядов, способность к самооценке своей педагогической деятельности.

Содержательной стороной активизации учебного процесса является подбор материала, составление заданий, конструирование образовательных и педагогических задач с учетом индивидуальных особенностей каждого обучающегося.

Активизация учебного процесса начинается с диагностирования и целеполагания в педагогической деятельности. Это *первый этап работы*. При этом преподаватель помнит, прежде всего, о создании положительного эмоционального отношения у обучающихся к предмету, к себе и к своей деятельности.

Далее, на *втором этапе*, преподаватель создает условия для систематической, поисковой учебно–познавательной деятельности обучающихся, обеспечивая условия для адекватной самооценки в ходе процесса обучения на основе самоконтроля и самокоррекции.

На *третьем этапе* преподаватель стремится создать условия для самостоятельной учебной познавательности обучающихся и для индивидуально–творческой деятельности с учетом сформированных интересов.

Самостоятельная учебно–познавательная деятельность включает смысловой, целевой и исполнительский компоненты. Овладевая все более сложными интеллектуальными действиями, обучающийся приходит к активной смысловой ориентировке, позволяющей отрабатывать собственные подходы к решению проблемы. Целевой и исполнительский компоненты включают постановку цели, определение задач, планирование действий, выбора способов и средств их выполнения, самоанализ и самоконтроль результатов, коррекцию перспектив дальнейшей деятельности.

Л.С. Выготский писал: «Обучение только тогда является хорошим, когда оно является создателем развития. Оно побуждает и вызывает к жизни целый ряд функций, которые находятся в стадии созревания и лежат в зоне ближайшего развития».

Список литературы

1. Гузеев В. В. Познавательная самостоятельность учащихся и развитие образовательной технологии. – М.: НИИ школьные технологии, 2004. – с. 83.
2. Зеер Э. Ф. Психология профессионального образования. М.: Московский психолого–социальный институт, 2003. – с. 94–97.
3. Иванова, Л.Н. Самостоятельная работа как способ формирования компетентности будущего специалиста [Текст] /Л.Н. Иванов //Профессиональное образование. – 2006. – № 5. – С.21–22.

Лачинов Юрий Николаевич

канд. экон. наук, доцент кафедры Бухгалтерского учета
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова
г. Москва

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: НАУЧНАЯ ИСТИНА И ЛОЖНАЯ НАУЧНОСТЬ

Аннотация: в статье рассматривается сущность экономической теории, раскрывается диалектическое представление об экономике, предоставляется схематическая модель экономического механизма предприятия.

Нет ничего практичней хорошей теории! – это положение действительно во все времена и для любой сферы. Мир сотрясают экономические кризисы, и может быть теория, указующая путь ведущим державам, нехороша? Нужно критическое осмысление – ситуации, и теории. Только оно предложит новую модель развития... Знания начинаются с теории, но сейчас – это *эклектика «экономикса» с устаревшей марковой политэкономией*. В этой эклектике научная часть представлена эмпирическими знаниями о прошлом без определенности главных сущностей – стоимости, прибыли, капитала, денег, финансов... – без диалектики в попытках определить эти сущности и вывести доказательные понятные формулировки. Движение научной мысли идет от критического осмысления сложившихся знаний. Критика вызвана ложными и некорректными положениями прежних представлений и отсутствием таких: отсутствует классификация объектов, нет определенности главных сущностей – стоимости, прибыли, капитала, денег, финансов; нет и «товарно–денежных отношений» – они никак не фиксируются; нет представления об устройстве экономики, нет её образа, связи с природопользованием и содержания экономических механизмов; должны утверждения – «теории стоимости» об оценке товара трудом при отсутствии материального тела продукта–товара и о «присвоении труда работникам», –конструкций от Д...к Д' (деньги не плодятся); то же и о капитале – при всем многогомии исследований – нет ясности, и верное марково определение «капитал – это самовозрастающая стоимость» осталось недоказанным, его же диалектическое представление о капитале–функции и капитале–собственности – непонятым и забытым. – По сути это полное отсутствие научности в так называемой «экономической теории»!.. Истина научность имеет диалектический фундамент теории и практики.

Рабочая диалектика экономики реализуется бухгалтерским учетом. Он формирует единый язык экономики, понятный всем участникам процесса – без него экономика непознаваема. Этот язык придает определенность всем экономическим сущностям – от стоимости до финансов и финансовых механизмов. Благодаря восьми элементам метода, он придает «октаву определенности» всем объектам в сфере практической и теоретической экономики. Эта его методология спасает всю экономическую теорию и возвышает её до уровня науки, вооружает её доказательным аппаратом и балансовым методом исследования процессов и явлений.

Диалектическое представление об экономике начинается с единства противоположностей – а) объектов стоимостных и б) отношений между субъектами по поводу этих объектов. Вся эта диалектика оформлена в экономические ячейки – живые капитальные клетки, из которых соткан живой организм экономики. Двойственность внутренней капитальной организации каждой экономической ячейки потребляет природное энергетическое сырье и порождает собственную энергетику, обмениваясь ею с другими клетками. При этом клетки в организме разные: производственные, торговые, банковские, как и в живом теле – мышечные, костные, печени, лёгких...

Теорию стоимости бухгалтерский учет делает системной, наглядной, рас-

крывая её внутреннее содержание, скрытое монолитом продукта–товара – придавая денежную оценку каждому элементу стоимости, формируемой разными переделами производственной экономики (рис. 1).



Рис. 1. Структура продукта–товара и его стоимости с нарастанием в экономических переделах

В блочной схеме структуры стоимости продукта–товара, созданного из природного вещества, все её элементы получают внешнюю–рыночную оценку. При этом затраты компенсируются, а природа – через прибыль присваивается. Но её денежная оценка востребует эмиссии реальных денег – для продвижения в цепи переделов – вот где *исток нарастания денежной массы в экономике!* Она растет за *прибылью* – *денежной оценкой прибавления стоимости в экономике, «прибывшей» веществом из природы естественной и присвоенной предпринимателем*. Но принадлежность природы всему обществу ограничивает частное присвоение налогов – в пользу общества.

Клетка экономики –любое хозяйство имеет определенную схематику жизнедеятельности – в ней действует живая энергия людей и вершится оборот вещества и энергии – физической, технологической и финансовой (рис. 2).

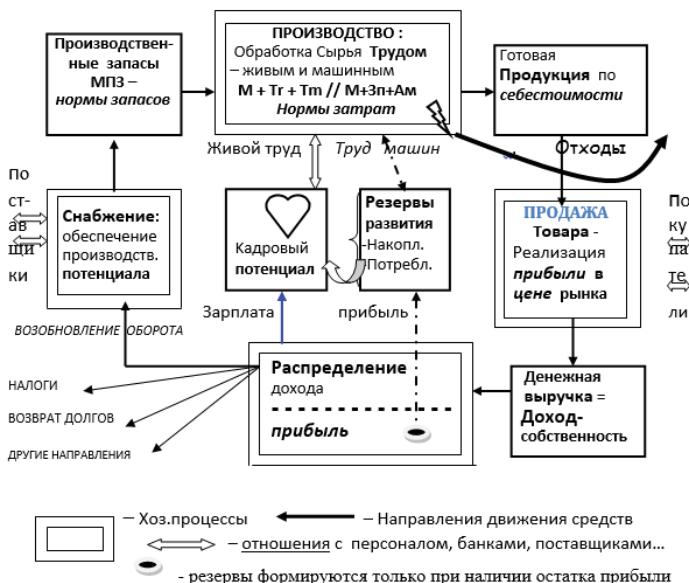


Рис.2. Экономический механизм предприятия

В каждой хозяйственной клетке балансовая методология раздваивает её ядро – капитал на противоположности: Капитал – функцию (Актив) и Капитал – собственность (Пассив). Балансовый метод позволяет наглядно представить доказательство общезвестного тезиса К. Маркса, определившего капитал как самовозрастающую стоимость. Пусть имеется функциональный капитал – оборудование – 14 ден.ед. и сырья – 5 ден.ед. – в собственности предпринимателя = 19 ден. ед. Представим капитальный его оборот в балансовой форме:

1) баланс наличного капитального потенциала для производства (1)

1.	Деньги	0	1)	Уставный капитал	19
2.	Оборудование	14			
3.	Сырье	5			
	Баланс	19		Баланс	19

2) баланс производства: затрачено сырья – 5, затрачен труд и начислена зарплата – 2, итого 7 (2)

1.	Деньги	0	1)	Уставный капитал	19
2.	Оборудование	14	2)		
3.	Сырье	0			
4.	Производство	7	3)	Долг по оплате труда	2
	Баланс	21		Баланс	21

Из баланса видно *первое возрастание стоимости!* Здесь форма сырья обработилась в готовый продукт в производстве; стоимость возросла на сумму труда живого – 2. При этом возникли *обязательства – по оплате труда*. Далее продукт выходит за рамки предприятия и становится товаром.

3) продажа произведенного продукта по цене 12, то есть обмен его на деньги – с прибылью (подлежащей распределению) = 4,5 (12 – 7,5) (3)

1.	Деньги	12	1)	Уставный капитал	19
2.	Оборудование	14			
3.	Сырье	0	2)	Долг по оплате труда	2
4.	Производство	0	3)	Прибыль к распределению	5
	Баланс	26		Баланс	26

Здесь происходит *второе возрастание стоимости!!.* Материальная форма продукта – товара обменена на деньги, а возрастание стоимости произошло извне – *в результате признания рынком цены продукта – товара*, содержащей затраты и прибыль. При этом возникло *отношение долга* по распределению реализованной стоимости природного общественного вещества, заключенного в продукте – доходе – то есть *прибыли* – между предприятием и государством (поскольку природа принадлежит обществу).

4) восстановление потенциала и погашение долгов – из суммы вырученных денег: покупка сырья – 5, оплата труда – 2; остаток денег 5 (12 – 5 – 2) (4)

1.	Деньги	5	1)	Уставный капитал	19
2.	Оборудование	14			
3.	Сырье	5	2)	Долг по оплате труда	0
4.	Производство	0	3)	Прибыль к распределению	5

	Баланс	24		Баланс	24
--	--------	----	--	--------	----

В итоге видно полное равенство, с одной стороны, суммы денег оставшихся в собственности субъекта, и с другой стороны, суммы прибыли – как величины, или степени свободы распоряжения этими деньгами.

Таким образом, оборот капитала в хозяйстве завершается приумножением стоимости – как функционального K_f , так и собственности K_s . При этом через распределение прибыли, как общество через государственные налоги, так и индивидуальные лица через дивиденды также приумножают свое богатство.

Поскольку рассмотренный процесс реализуется во множестве предприятий, хозяйств, то можно утверждать действие Закона самовозрастания стоимости в рыночных взаимодействиях. А в историческом времени действует всеобщий экономический Закон глобального возрастания богатства и капитала в естественных (некризисных) условиях. Материальным воплощением этого возрастания является историческое приумножение имущественных объектов – зданий, сооружений, машин, – созданных трудом поколений из природного вещества.

Итог исследования показывает, как обоснованное отрицание научности экономической теории, так и доказанные, научно обоснованные позиции, которые возвышают экономическую теорию до уровня полноценной науки.

Список литературы

1. Экономическая теория. Авт.кол.РЭА им.Г.В.Плеханова + С-П ГУ Экономики и финансов, изд 2-е, М.: ИНФРА-М, 2013.
2. Ю.Н.Лачинов: Бухгалтерия экономики: научная реальность и финансовое изобретательство. М.: ЛЕНАНД, 2012.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Афзалова Тансылу Рафисовна

студентка

Пуряев Айдар Султангалиевич

д-р экон. наук, зав. кафедрой Лим

филиал ФГАОУ ВПО КФУ в городе Набережные Челны
г. Набережные Челны, Республика Татарстан

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ТЭМ– ИНВЕСТ» ПО ПРОИЗВОДСТВУ СВЕТОДИОДНЫХ СВЕТИЛЬНИКОВ

Аннотация: в статье рассматривается понятие эффективности, приводится практический пример повышения эффективности работы предприятия ООО «ТЭМ–Инвест».

«Эффективность» от латинского слова «effectus» – исполнение или же продуктивность использования ресурсов в достижении какой-либо цели. Вначале понятие эффективности относили к технике и технологии. При этом под эффективностью понимали меру исполненной работы по отношению к затраченной энергии или соотношение между фактическим и потенциальным результатом любого процесса. Паровой двигатель считается менее эффективным, чем дизельный, поскольку в нем больший процент энергии затрачивается впустую. Но с физической точки зрения потерянная энергия тоже выполняет работу, которая кому-то нужна. Из этого можно сказать, что эффективность не является чисто объективным или технологическим свойством, а неизбежно зависит от оценочной категории [1].

Эффективность выступает как индикатор развития. Развитие же – ее важнейший стимул. Пытаясь повысить эффективность того или иного вида деятельности или их совокупности, мы определяем конкретные меры, способствующие процессу развития, и отсекаем из них те, что ведут к регрессу.

Эффективность, в этом смысле, всегда связана с практикой. Она становится целевым ориентиром управленческой деятельности, направляет эту деятельность в русло обоснованности, необходимости, оправданности и достаточности.

ООО «ТЭМ–Инвест» – одна из ведущих компаний, специализирующихся на разработке и производстве энергосберегающих светодиодных светильников, автономных солнечных электростанций марки «Geliomaster» и решений на их основе для объектов различного назначения. Компания является современным предприятием, выполняющим полный цикл бизнеса: маркетинговые исследования, планирование, разработка продукции (НИОКР), само производство, продаж, обслуживание и пуско–наладка, обеспечение качества [3].

Поскольку лампы накаливания в нашей стране уже практически можно считать делом прошлым, неуклонно возрастает потребность населения в светодиодах. Причем данная ниша на рынке еще не полностью занята. Производство и продажа светодиодов является не только весьма востребованным бизнесом, но и приносит своим владельцам хорошую прибыль. К тому же, имеются большие перспективы развития данного направления деятельности, так как популярность светодиодов неустанно набирает обороты, ведь светодиодное освещение

является очень актуальным по причине его безопасности, экономичности и длительного срока службы светильника, по сравнению с энергосберегающими лампами. У 13 Вт энергосберегающих ламп выход примерно 800 люменов, в то время как 13 Вт светодиодные будут выдавать 1000 люменов. У светодиодов срок службы по паспорту более 50000 часов, но в большинстве случаев они горят намного дольше. Это отличный результат по сравнению с 8000 у энергосберегающих. Также следует отметить самую низкую температуру накаливания и риск пожара светодиодных светильников. Они безопасны, многие материалы в них могут быть переработаны.

Производство светодиодных светильников может быть осуществлено двумя способами: из готовых материалов, поставляемых третьими лицами, или же сборка с нуля. ООО «ТЭМ–Инвест» функционирует по первому способу, используя комплектующие передовых мировых производителей с высокими характеристиками надежности и светового потока. Производство осуществляется вручную, что требует достаточно большого штата работников и времени.

Вариантом повышения эффективности работы предприятия ООО «ТЭМ–Инвест» служит замена ручной сборки на машинную, для обеспечения которого потребуется закуп специального сборочного оборудования, которое возьмет на себя механический и электрический монтаж компонентов, установку стекла, наклейку стикеров, тестирование, комплектование и упаковку в коробки. В этом случае количество рабочих может быть сокращено до двух человек, которые будут следить за работой оборудования. Причем ни в коем случае не стоит экономить на оборудовании, чтобы продукция не оказалась хуже, чем у конкурентов. Так как самой главной задачей промышленного предприятия является поиск покупателей, то для обеспечения конкурентных преимуществ, продукция должна иметь не просто хорошее, а высокое качество. Но, несмотря на то, что основным конкурентом является продукция китайского производства, отличающаяся своей весьма привлекательной ценой, потребитель всё же больше склоняется к приобретению отечественной продукции, что, безусловно, играет на руку. Процесс автоматизации работы позволяет увеличить производительность практически в любом деле, будь–то сельское хозяйство или работа в офисе. Переход к машинному труду повышает рентабельность и дает более высокую прибыль [2].

Производство и продажа светодиодов, имеет много положительных моментов, среди которых, большой спрос в настоящее время и хорошие перспективы в ближайшем будущем. Рентабельность и доходность данного предприятия также находятся на высоте и отличаются стабильностью в связи с отсутствием сезонного фактора потребления продукции. Также к плюсам можно отнести довольно низкую на сегодняшний день конкуренцию со стороны отечественных производителей.

Список литературы

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 5–е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА–М, 2009, с.536.
2. Экономика предприятия: учеб. для вузов/ под ред. В.М. Семенова.– 5–е изд. – Спб.: Питер, 2010, с.416
3. Geliomaster–светодиодные светильники и солнечные электростанции. URL: <http://www.geliomaster.tk> (дата обращения: 19.03.14).

Балахонов Иван Викторович

директор

ООО «Холодпромстрой–инжиниринг»

магистрант программы «Международный бизнес»

ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный университет»

г. Астрахань, Астраханская область

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ, ОРИЕНТИРОВАННОЙ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Аннотация: в статье рассмотрены причины выхода компании на зарубежные рынки, формы ведения международной деятельности, особенности и сложности запуска международного бизнеса.

В настоящее время в условиях рыночной экономики важнейшей задачей любого предприятия является эффективная организация и реализация стратегического планирования. Стратегия сейчас становится основополагающим стержнем в управлении предприятием, который должен обеспечивать устойчивый экономический рост и его развитие, повышение конкурентоспособности производимой продукции и оказываемых услуг. Учитывая усиление процессов глобализации, компании как зарубежного, так и российского рынка все чаще выбирают в качестве основы своего роста стратегии, предполагающие международное развитие. При этом следует отметить, что международное развитие больше не является отличительной чертой только крупных фирм. Чтобы расти, многие небольшие компании вынуждены становиться международными.

В связи с вышеизложенным представляется целесообразным обратиться к рассмотрению особенностей, преимуществ и недостатков построения международного бизнеса.

Следует отметить, что международный бизнес во многом схож с национальным бизнесом. Вместе с тем, имеют место и существенные различия, которые необходимо принимать во внимание для успешной реализации международных стратегий. Главная особенность в поведении компаний и разработке стратегий при ведении бизнеса на международном уровне – это преодоление различий национальных культур, которые проявляются в особенностях ведения дела. Международные компании работает в странах с разной культурой, поэтому одни и те же формальные параметры открытия бизнеса (численность служащих, производственные мощности, объем привлеченного капитала, методы стимулирования и т.п.) могут при реализации в разной культурной среде давать различные результаты. Особенно это различие важно для российского бизнеса и его выхода на международный рынок, так как опыт международной деятельности большинства российских компаний ограничен относительно узкими временными рамками.

Организация может разрабатывать международный вариант стратегического развития по множеству причин. Американский теоретик в сфере менеджмента П. Коттер объединил их в две группы факторов, которые определяют, будет ли для компании привлекательным международный вариант развития бизнеса или нет – факторы выталкивания и факторы втягивания.

Факторы выталкивания порождаются недостатком возможностей для развития бизнеса на местном рынке в связи с низкими ценами на продукцию или ограничениями со стороны правительства и являются причиной обращения компаний к изучению возможностей деятельности на международных рынках.

Факторы втягивания возникают при существовании за рубежом лучших условий для развития бизнеса.

В свою очередь Г. Луффман в соавторстве с другими учеными приводит разграничения между первичными и вторичными мотивами, вызывающими интерес к международной деятельности следующим образом.

Первичные мотивы включают в себя ориентированные на зарубежный рынок вложения, ведущие к снижению затрат, а также вертикальные зарубежные вложения, направленные на снижение расходов на сырье или другие основные ресурсы на входе. Решения по иностранным инвестициям редко принимаются с одной целью.

При этом вторичные мотивы могут включать следующее составляющие: ситуацию с возможностями инвестирования в своей компании, реакцию фирмы на внешние условия среды, такие как трудности снабжения рынка и другими способами.

При разработке и реализации международной стратегии компания должна быть готова к столкновению с трудностями и иметь достаточное количество ресурсов, в том числе и административных, чтобы их преодолеть.

К типичным препятствиям при выходе на международные рынки относятся:

1) определение ассортимента продуктов / услуг, предоставляемых на зарубежные рынки, привлекательных для различных потребителей;

2) необходимость перевода валюты и изменение курса обмена валют;

3) особенности различных культур, что может создать значительные управленческие проблемы, особенно в случаях, если существует практика перехода управляющих из страны в страну;

4) вопросы с ценообразованием при внутрифирменном обмене полуфабрикатами и другими продуктами, произведенными в разных странах, а также трудности в измерении прибыльности или убыточности различных подразделений;

5) межстрановый перевод налоговых отчислений;

6) наличие политического риска, например, изменение политического климата.

Очевидно, что переход на международный уровень – это не мгновенный скачок, а результат сложного процесса, в котором выделяют шесть стадий:

I. Экспорт.

II. Долгосрочный контракт.

III. Совместное предприятие.

IV. Филиал.

V. Мультинациональная компания.

VI. Глобальная фирма.

Самой распространенной формой является экспорт. Часто он возникает в связи с появлением избытка продукции; затем он становится регулярным, но возобновляемым ежегодно без каких-либо средне- или долгосрочных обязательств. Отношения с иностранными партнерами чисто коммерческие.

На второй, контрактной стадии фирма стремится к более прочным связям, чтобы стабилизировать сбыт, особенно в том случае, если ее производственные мощности приведены в соответствие с экспортными возможностями. Долгосрочный контракт может быть заключен с импортером или на основе франшизы или лицензии (если партнером является промышленная фирма).

Чтобы контролировать партнера или финансировать его расширение, фирма может перейти к прямому инвестированию. Это стадия участия, которая приводит к созданию торговой фирмы или совместного предприятия.

Через несколько лет долевое участие может стать абсолютным, когда фирма становится владельцем 100% капитала иностранного филиала. Данная стадия называется стадией прямого инвестирования в контролируемый филиал.

Постепенно иностранный филиал начинает стремиться к автономному развитию, опираясь на национальный капитал, национальные кадры, собственные НИОКР. В этот момент наступает стадия автономного филиала. Если у материнской фирмы несколько таких филиалов, она превращается в мультинациональную компанию.

Последний этап – стадия глобальной фирмы, которая воспринимает международный рынок как единый. Такая фирма исходит из взаимозависимости рынков, управление которыми больше не происходит автономно.

Таким образом, цели международного развития могут быть различными. В общем компании обращаются к международной стратегии развития в результате действия двух групп факторов: когда их возможности развития внутри страны наталкиваются на препятствия и когда появляется привлекательная перспектива ведения бизнеса за рубежом. При этом при разработке стратегии, предполагающей выход на международный рынок, компании пристальное внимание следует уделить различным рискам, связанным с зарубежными вложениями. Для небольших компаний это особенно актуально – для того, чтобы начать рассматривать возможность интернационализации собственного бизнеса, для них необходимы серьезные стимулы. Эти стимулы могут быть как внутренними, так и внешними и обычно вызывают действия, включающие мероприятия по сбору информации в другой стране, тщательный учет всех международных факторов перед принятием окончательного решения и четкого определения целей деятельности и задач.

Список литературы

1. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика [Текст] / А. Т. Зуб – М.: Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
2. Томпсон А. А., Стриклэнд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии [Текст] / А. А. Томпсон, А. Дж. Стриклэнд. – М.:Аверс, 1998. – 576 с.
3. Campbell A., Alexander M. What's wrong with strategy? [Text] // Harvard business review (Vol. 75), 2008. – p. 17–26.

Беспалов Сергей Сергеевич

студент

Негодуйко Анна Валерьевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Омский государственный технический университет»
г. Омск, Омская область

РАЗВИТИЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВЫХ МЕТОДОВ БЮДЖЕТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Аннотация: в статье поднимаются проблемы, возникающие в результате перехода к программному бюджету, приводятся целесообразные пути решения данных проблем.

Бюджетное планирование должно быть направлено на достижение устойчивого развития государства, повышение эффективности бюджетных расходов, улучшение качества исполнения государством своих обязательств. Достижению этих целей, несомненно, служит внедрение программно-целевых методов в бюджетный процесс.

Применение программно-целевых методов в планировании расходов бюджета позволяет обеспечить связь между затратами и результатами, регулирует распределение средств между реализуемыми мероприятиями в рамках поставленных целей и задач, способствует большей эффективности и прозрачности, а также усилиению ответственности и подотчетности при расходовании средств.

В России новые принципы бюджетирования, реализуемые при помощи программно-целевых методов, были сформулированы еще в 2004 году постановлением Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 года № 249 «О мерах по повышению эффективности бюджетных расходов», что означало применение практики увязывания государственных расходов с достижением конкретных целей.

Переход к программному бюджету обусловлен решениями, принятыми в 2010 году, а окончательные сроки определены в Бюджетном послании Пре-

зидента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013 – 2015 годах и внесенными 7 мая 2013 года в Бюджетный кодекс РФ изменениями. Благодаря этому федеральный и региональные бюджеты на 2014 год и плановый период сформированы по программному принципу с соответствующей классификацией расходов.

Внедрение программного бюджета осуществлялось посредством уже известных инструментов – государственных программ. Их структура предполагает включение в систему стратегических целей, тактических задач показателей и мероприятий, необходимых для решения поставленных задач. Мероприятия направлены на достижение конкретных результатов деятельности органов исполнительной власти. Слабая увязка стратегического и бюджетного планирования – одна из основных проблем, на решение которой и направлено внедрение программного бюджетирования посредством государственных программ. Необходимость обеспечения взаимосвязи и взаимозависимости расходов бюджета с целями стратегического планирования является условием повышения эффективности использования бюджетных средств [4].

Однако использование государственных программ как мостика между бюджетным и стратегическим планированием не оправдало ожидания в достаточной мере. Даже несмотря на то, что разработка и реализация государственных программ производится с учетом концепций и стратегий развития, соответствия бюджетного планирования с направлениями стратегического развития добиться не удается, особенно на региональном уровне. И это не одна проблема, возникшая в результате перехода к программному бюджету. Помимо нее есть и другие:

1. Внедрение новых методов бюджетирования происходит путем их адаптации к существующей управленческой системе. Масштабные преобразования в системе бюджетного планирования практически не затронули структуру управления, не изменили ее, не усовершенствовали, хотя отраслевая структура бюджета ввиду попrogramмного расходования средств должна уходить в прошлое, а с ней и меняться система управления.

2. Масштабное, 100–процентное внедрение программного бюджета. Следствием такого фанатизма является появление таких программ, как например, «программа функционирования министерства (отдела, департамента)», что зачастую приводит к разведению излишней бюрократии, трате времени и средств. Последнее время часто стали скрывать «деятельность» за маской «совершенствования (повышения эффективности) направлений деятельности», совершенно не меняя содержание. Эта проблема является скорее следствием предыдущей. Однако нельзя не учитывать тот факт, что полный переход на программный бюджет нецелесообразен и должна оставаться часть стратегически незапланированных расходов на поддержание деятельности и функционирования органов исполнительной власти и другие незапланированные расходы.

Все это не позволяет в полной мере использовать программный бюджет как реальный управленческий механизм, который обеспечивает взаимосвязь объемов финансирования с достигнутыми результатами.

Для решения вышеописанных проблем, на наш взгляд, целесообразно:

– увязать воедино стратегическое и бюджетное планирование, для чего необходимо долгожданное принятие проекта Федерального закона № 143912–6 «О государственном стратегическом планировании» (принят в первом чтении Государственной Думой РФ еще 21 ноября 2012 года). Данный законопроект призван определить основы государственного стратегического планирования, скоординировать государственное стратегическое планирование и бюджетную политику федеральных органов государственной власти и органов власти субъектов РФ [1];

– изменить внутреннюю структуру управления органов исполнительной власти, что предполагает изменение состава, функций, задач структурных

подразделений в соответствии с программным планированием, создание и реорганизацию звеньев исполнительной управленческой цепи. Это позволит в полной мере сосредоточиться на реализации государственных программ, а с принятием Федерального закона «О государственном стратегическом планировании» и на стратегических направлениях. Какими бы сложными не казались эти изменения, они необходимы для эффективной реализации планов и достижения намеченных результатов;

– изменить вслед за структурой управления структуру расходов: расходы, связанные с организацией работы органов власти, можно выделить в незапланированную часть и распределять ее в соответствии с достигнутыми результатами деятельности и приоритетности направлений.

Все эти мероприятия, на наш взгляд, позволят перейти на следующий, более высокий уровень программного планирования. Изменить структуру управления, подстроить ее под программно-целевое планирование, чтобы обеспечить наибольшую эффективность программных методов.

Список литературы

1. Проект Федерального закона N 143912-6 «О государственном стратегическом планировании» (ред., внесенная в ГД ФС РФ) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации от 28 июня 2012 года «О бюджетной политике в 2013–2015 годах» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.consultant.ru>
3. Постановление Правительства РФ от 22.05.2004 N 249 (ред. от 06.04.2011) «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
4. Губанова Е. Е. Программный бюджет: региональный уровень [Текст] / Е. Е. Губанова // Актуальные вопросы экономических наук: материалы II междунар. науч. конф. (г. Уфа, апрель 2013 г.). — Уфа: Лето, 2013. — С. 101–103.

Болостнова Валентина Александровна

канд. экон. наук, доцент кафедры финансового менеджмента

ВШЭ НИУ - Пермь

г. Пермь. Пермский край

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ: ВАРИАНТЫ СОКРАЩЕНИЯ

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы, касающиеся сущности дебиторской задолженности, эффективных методов управления дебиторской задолженностью в контексте мероприятий, направленных на её снижение и ускорение оборачиваемости. Приведены в сравнении следующие меры по сокращению дебиторской задолженности: факторинг, аутсорсинг и взаимозачет.

«Дебиторская задолженность – сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату.

Текущая дебиторская задолженность – сумма дебиторской задолженности, которая возникает в ходе нормального операционного цикла или будет погашена в течение 12 месяцев после даты баланса» [2, с. 198].

Срочная дебиторская задолженность – задолженность по которой не наступил срок оплаты, образуется в том случае, если в договоре предусмотрена рассрочка платежа. При этом может быть частичное авансирование продукции (услуг) или отсутствовать таковое.

Продолжительная задолженность образуется после истечения срока, установленного договором, она еще называется «сомнительной», т.е. предприятие начинает «сомневаться» в том, что деньги за отгруженную продукцию (предоставленные услуги) поступят в полном объеме. Продолжительная задолженность требует особого внимания предприятия, так как именно из нее возникает без-

надежная задолженность – та задолженность, в отношении которой существует уверенность в ее непогашении должником или по которой истек срок исковой давности.

Первоочередной задачей предприятий является недопущение перехода дебиторской задолженности из разряда текущей в разряд просроченной, а из просроченной – в безнадежную. Именно для этой цели служит реестр «старения», позволяющий провести анализ состояния дебиторской задолженности не только для клиентов, которые являются более значимыми для предприятия–кредитора и обеспечивают наибольший объем продаж, но и для всех остальных дебиторов. Данный документ позволяет исключить из числа партнеров предприятия с высокой степенью риска.

«Инкассиация дебиторской задолженности посредством коммерческих переговоров предпочтительна остальным способам, так как в результате переговоров предприятие–кредитор имеет возможность взыскать с должников задолженность в полном объеме, в то время как при операции факторинга или оформлении дебиторской задолженности векселем часть суммы теряется на вознаграждение факторинговой компании или сумму дисконта соответственно. Коэффициенты инкассиации рассчитываются по каждому сроку дебиторской задолженности (1, 2, 3 месяца и более) на основе статистических данных как отношение поступивших в определенном периоде средств по задолженности к объему реализации в периоде возникновения этой задолженности. Отражают темп возврата дебиторской задолженности» [4, с. 55].

В составе процедуры инкассиации дебиторской задолженности должны быть предусмотрены:

- сроки и формы предварительного и последующего напоминаний по–купателям о дате платежей;
- возможности и условия пролонгации долга по предоставленному кредиту;
- условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

С целью обеспечения своевременного получения платежей за проданные товары (оказанные услуги, выполненные работы), организации эффективной работы структурных подразделений предприятия по снижению объема просроченной дебиторской задолженности, упорядочения процедур списания безнадежных долгов и обеспечения защиты экономических интересов предприятия при работе с должниками возможен следующий порядок мер:

– меры по предупреждению возникновения дебиторской задолженности: оформление договоров с указанием достоверных сведений, информирование покупателей о сумме оплаты, о дате и намерении приостановить отгрузку продукции;

– меры, направленные на взыскание просроченной дебиторской задолженности во внесудебном порядке. К ним могут быть отнесены следующие: отправка письма–претензии о нарушении условий договора, проверка мошеннических действий со стороны третьих лиц, информирование о приостановлении отгрузки продукции, направление актов сверки, подготовка пакета документов для передачи в юридический отдел для дальнейшего судебного взыскания, через определенное количество дней автоматическое расторжение договора;

– меры, направленные на взыскание просроченной дебиторской задолженности в судебном порядке и на стадии исполнительного производства.

Также в любой организации во внутренних нормативных документах должен быть прописан порядок работы по списанию просроченной дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность является активом предприятия, который связан с юридическими правами, включая право на владение.

В целом под активом понимается имущество, имущественные блага и права субъекта, имеющие стоимостную оценку. Будущая экономическая выгода,

воплощённая в активе – это потенциальный, прямой или косвенный вклад в приток денежных средств субъекта. Следовательно, дебиторская задолженность – это будущая экономическая выгода, воплощённая в активе, и связанная с юридическими правами, включая право на владение. С экономической точки зрения, дебиторская задолженность – это номинальные деньги, которые числятся в активе предприятия, но по факту их нет, а есть только обязательство покупателей и заказчиков выплатить эти денежные средства. Следовательно, одним из возможных направлений по управлению дебиторской задолженности является ее сокращение, применение различных мероприятий по возврату денежных средств.

Актуальность сокращения размера дебиторской задолженности и периода ее обращения связана со стоимостью инвестиций, обеспечивающих финансирование дебиторской задолженности.

В настоящее время наиболее популярным методом сокращения дебиторской задолженности стала работа с факторинговыми компаниями.

Так, возможно перепродать права на взыскание дебиторской задолженности, если это приведет к чистой экономии. За осуществление такой операции банк или фактор-компания взимают с предприятия–продавца определенную комиссионную плату в процентах от суммы платежа. Ставки комиссионной платы дифференцируются с учетом уровня платежеспособности покупателя продукции и предусмотренных сроков ее оплаты. Кроме того, при проведении такой операции банк (фактор–компания) в срок до трех дней осуществляет кредитование предприятия–продавца в форме предварительной оплаты долговых требований по платежным документам (обычно в размере от 70 до 90% суммы долга в зависимости от фактора риска). Остальные 10–30% суммы долга временно депонируются банком в форме страхового резерва при его непогашении покупателем (эта депонированная часть долга возвращается предприятию–продавцу после полного погашения суммы долга покупателем) [3, с. 67].

«Не смотря на то, что факторинговая операция несет дополнительные расходы продавца, связанные с продажей продукции, а также утрату прямых контактов (и соответствующей информации) с покупателем в процессе осуществления им платежей, очень часто на практике используют эту и другие формы рефинансирования дебиторской задолженности, так как предоставленный кредит в короткие сроки сокращает период финансового и операционного цикла» [1, с. 49].

Благодаря договору факторинга предприятие может сразу получить от фактора плату за оказанные услуги, что позволяет не дожидаться оплаты от покупателя и планировать свои финансовые потоки. Таким образом, факторинг обеспечивает предприятие реальными денежными средствами, способствует ускорению оборота капитала и увеличению доходности.

Аутсорсинг – передача части функций предприятия профессиональной компании. Аутсорсинг в сфере взыскания долгов – передача функций предприятия по сбору долгов самостоятельной компании, специализирующейся в этой области.

Передача функций по взысканию может происходить на любой стадии существования долга. Опыт работы по аутсорсингу дебиторской задолженности, позволяет сделать следующий вывод – те предприятия, которые приняли для себя решение о сотрудничестве с профессиональной компанией на стадии образования долга, погашают не менее 50% долгов на этой стадии (без обращения в суд), а по некоторым предприятиям погашение происходит до 100%.

Когда от лица предприятия выступает специализированная компания, должник платит быстрее по следующим причинам:

– с предприятием должник всегда пытается договориться, со специализированной компанией договориться можно только в случае, когда предлагаемые сроки оплаты соответствуют интересам клиента.

– «Неотвратимость наказания». Если в дело вмешалась профессиональная компания, платить рано или поздно придется. Если должник платит быстрее, то платит в итоге меньше, так как судебная процедура грозит ему дополнительными штрафными санкциями.

– узнаваемость профессиональной компании на рынке. Если должник может из открытых источников получить информацию о работе профессиональной компании и ее результатах, это мотивирует его на оплату.

Преимущества передачи дебиторской задолженности на аутсорсинг:

– сокращаются сроки возврата долгов. Компания обеспечивает сокращение сроки взыскания на всех стадиях, так как владеет технологией взыскания;

– результативность возврата просроченных сумм. Компания достигает результата в виде взыскания долга в несколько раз чаще, чем юристы, не специализирующиеся на данном вопросе;

– минимальные затраты связаны с вознаграждением компании, которые, как правило, определяются в процентном отношении от суммы переданного к взысканию долга.

В качестве примера варианта сокращения дебиторской задолженности можно привести проект по проведению взаимозачетов.

Рассмотрим более подробно вариант сокращения дебиторской задолженности путем проведения взаимозачетов по кредиторской и дебиторской задолженности. Это позволит снизить затраты на финансирование оборотного капитала, хотя и не приведет к изменению чистого оборотного капитала.

По каждому выявленному случаю наличия взаимных требований необходимо провести работу по оценке возможности осуществления взаимозачетов. И осуществить таковую при наличии положительных предпосылок. Исходя из вышеизложенного, снизится не только общий размер дебиторской задолженности, но и сократится период ее оборачиваемости.

Существуют мнения о том, что взаимозачеты не несут особого экономического эффекта для предприятий, т.к. одновременно сокращается и дебиторская задолженность (что является положительным моментом), но и кредиторская (самый выгодный источник финансирования деятельности любого предприятия). То есть, размер чистого оборотного капитала остается неизменным, как и продолжительность финансового цикла.

Однако, помимо ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности и поддержания текущей ликвидности компании, реализация данного мероприятия позволит перенаправить зарезервированные денежные средства под погашение кредиторской задолженности поставщикам на закрытие кредитных линий или погашение текущих кредитов. Это позволит снизить размер выплачиваемых процентов по кредитам, а, следовательно, улучшит финансовое состояние предприятия.

Таким образом, для решения задач по управлению, эффективному использованию и оптимизации дебиторской задолженности с применением различных методов, в статье представлены варианты сокращения дебиторской задолженности. Эффект от приведенных мероприятий позволит снизить сумму дебиторской задолженности, уменьшить период её погашения, что способствует улучшению финансового состояния предприятия, увеличения эффективности его деятельности.

Список литературы

1. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Дело и сервис, 2009. 302 с.
2. Колчина Н.В., Поляк Г.Б., Павлова Л.П. и др. Финансы предприятий.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 422 с.
3. Попова Р.Г., Самонова И.Н., Доброседова И.И. Финансы предприятий. – СПб: Питер, 2006. – 544 с.
4. Уткин Э. Финансовый менеджмент:Учебник для вузов.–М.: Изд. «Зерцало», 2007.–418 с.

Железняк Алла Михайловна

канд. экон. наук, доцент кафедры информационных технологий
Львовский национальный аграрный университет
г. Львов, Украина

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ УКРАИНЫ

Аннотация: в научной статье рассмотрены основные аспекты организационных преобразований в сельском хозяйстве Украины. Осуществлен анализ хозяйственной деятельности основных организационных структур. Выделены причины появления агрохолдингов и их роль и место в аграрном комплексе Украины на сегодняшний день.

В современных условиях развития украинской экономики управление отечественными предприятиями можно определить как процесс перманентной адаптации к действиям субъектов внешней среды. В этих условиях сложно прогнозировать развитие предприятий даже в краткосрочной перспективе. Вместе с этим сельское хозяйство Украины на сегодняшний день является одной из наиболее эффективных отраслей народного хозяйства, в первую очередь за счет деятельности крупнотоварных предприятий – агрохолдингов.

Динамические изменения внешней конкурентной среды, которые в последние годы сопровождают функционирования аграрных предприятий и одновременно побуждают их к адаптации в новых реалиях, фактически стимулировали активизацию организационных трансформаций в отрасли. Поэтому возникает необходимость адекватной оценки трансформационных процессов организационных структур в сельском хозяйстве и поиска путей повышения эффективности управления ими на перспективу.

Существенный вклад в разработку теоретико – методологических и прикладных аспектов проблемы управления развитием сельскохозяйственных предприятий сделали такие украинские ученые как В.Я. Амбросов, В.Г. Андричук, С.С. Бакай, М.О. Беседин, В.Л. Валентинов, С.И. Демьяненко, И.С. Завадский, С.А. Кравченко, П. Макаренко, М.И. Малик, Т.Г. Маренич, В.Я. Месьель – Веселяк, Л.И. Михайлова, А.А. Мороз, А.В. Олейник, В.И. Перебейнос, П.Т. Саблук, М.М. Турченко, А.А. Школьный, А.В. Шубровська, В.В. Юрчинин и другие. Среди зарубежных исследователей проблем организационного развития – И. Анофф, И. Адизес, М. Армстронг, Г. Бекхард, Дж. Л. Гибсон, Д.М. Иванцевичи, Д.Х. Доннели, Р.Л. Дафт, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, Р.А. Фатхутдинов и другие. Исследованием проблематики трансформации организационных структур занимались многие украинские и зарубежных ученые, в частности такие как Гордиенко Л.Ю., Приймак В.М., Доронина М.С., Назарова Г.В., Раевнева А.В. и другие.

Однако теоретическая и практическая необходимость решения проблем управления развитием сельскохозяйственных предприятий в условиях рыночной трансформации экономики путем обоснования методических подходов к оценке уровня развития сельскохозяйственных предприятий, особенностей управления организационными трансформациями в сельском хозяйстве обуславливают целесообразность отдельного исследования.

Вопросы оптимизации размеров аграрных формирований и их подразделений с учетом специализации и особенностей природно–климатических зон в последнее время приобретает все более актуальное значение. Подтверждение этому находим в исследованиях Демьяненко С., который, опираясь на теорию профессора О.Чаянова, утверждал, что «... любое предприятие должно строиться в определенной закономерности относительно своей ресурсной базы» [1, с. 68]. По мнению ученого размеры предприятия должны соответствовать производственному ресурса, который находится в минимуме относительно

других видов основных производственных ресурсов. При этом размеры использования остальных ресурсов должны быть в определенном соотношении к ресурсу, который находится в минимуме, отражая существующие закономерности и пропорции, свойственные каждой системе хозяйствования. Любое нарушение этой гармонии приводит к неизбежному упадку эффективности производства, поскольку выводит хозяйство из оптимального сочетания производственных ресурсов.

«Система дифференцированных оптимумов» объясняет важность процессов укрупнения сельскохозяйственных производителей, в том числе фермеров, имеет место в области сельского хозяйства Украины в последние годы. Речь идет о концентрации сельскохозяйственных угодий, позволяет сельскохозяйственным предприятиям действовать эффективно. С другой стороны, как показывает практика отдельных стран Европейского Союза, развитие и поддержка мелкого фермерства является эффективным инструментом стимулирования занятости населения в сельской местности, развития таких отраслей как овцеводство, овощеводство, плодоводство и другие.

Как показал анализ состояния сельского хозяйства Украины за последние годы, использование земельных угодий является одним из ключевых факторов, который влияет на трансформационные процессы в отрасли. По итогам 2012 г. в Украине производством сельскохозяйственной продукции занималось 56 тыс. аграрных предприятий различных организационно – правовых форм хозяйствования (включая фермерские хозяйства), которые использовали 21,6 млн. га сельскохозяйственных угодий. Вместе с тем в 13,8 % сельскохозяйственных предприятиях по организационно–правовой форме «хозяйственное общество» сосредоточено почти половина всех сельскохозяйственных угодий (табл. 1).

Несмотря на динамику сокращения общего количества фермерских хозяйств, нельзя единодушно утверждать о процессах их расширения как в физическом измерении (за счет увеличения площади сельскохозяйственных угодий), так и в накоплении ресурсов для расширения новых направлений предпринимательской деятельности. Речь идет скорее о поглощении мелких товаропроизводителей большими мощными сельскохозяйственными предприятиями, которые, сформировав капитал в других отраслях, не всегда касающихся сельского хозяйства, заинтересованы в увеличении собственных масштабов, что позволяет им эффективно контролировать расходы, использовать эффект «масштаба производства», снижать себестоимость продукции.

Таблица 1
Распределение земельных угодий Украины по категориям хозяйств, 2012 г.

Вид предприятия	Доля в структуре действующих сельскохозяйственных предприятий, %	Доля сельскохозяйственных угодий, %
Хозяйственные общества	13,8	49,1
Фермерские хозяйства	73,9	20,0
Частные предприятия	7,4	16,0
Производственные кооперативы	1,6	4,6
Государственные предприятия	0,6	2,6
Предприятия других форм хозяйствования	2,6	7,7

На аграрном рынке Украины фактически наблюдается развитие крупных сельскохозяйственных производителей – агрохолдингов, что приводит к на-

коплению ресурсов и успешного сочетания отдельных направлений производственной деятельности – от переработки до реализации собственной продукции на международных и отечественных рынках. В результате в Украине с каждым годом растет количество предприятий, которые вследствие трансформации организационной формы или путем продолжения этих процессов получают сверхприбыли в сельском хозяйстве (табл. 2).

Таблица 2

Распределение сельскохозяйственных предприятий Украины по уровню чистого дохода (выручки от реализации) сельскохозяйственной продукции и услуг в сельском хозяйстве, 2012 г.

Предприятия по уровню чистого дохода (выручки от реализации)	у % до общего значения			Уровень рентабельности, %	В среднем на одно предприятие	
	Количество предприятий	Уровень чистого дохода	Общее количество сотрудников		Чистый доход (выручка от реализации), тис. грн.	Количество занятых лиц
до 1 млн. грн.	17,2	0,6	3,6	-7,2	439	11
1–2,5 млн. грн.	16,0	2,0	4,8	6,9	1707	16
2,6–5,0 млн. грн.	16,4	4,5	7,9	12,2	3652	29
5,1–10, млн. грн.	19,9	10,7	14,7	16,0	7233	39
10,1–20 млн. грн.	16,2	17,0	19,6	19,6	14001	64
20,1–50,0 млн. грн.	10,1	22,9	22,0	18,5	30342	114
50,1–100 млн. грн.	2,7	13,8	10,4	19,1	68282	206
Больше 100 млн. грн.	1,5	28,5	17,0	27,5	247884	590
<i>Всего</i>	100	100	100	20,0	13400	53

В 2012 году на 1,5 % предприятий (с уровнем чистого дохода свыше 100 млн. грн.) приходилось более 28,5 % всего чистого дохода (выручки от реализации), в том числе с преобладанием продукции отрасли растениеводства. Это обусловлено в заинтересованности агрохолдингов, которые обладают значительными объемами земельных угодий, в выращивании продукции с высоким уровнем экспортного потенциала – зерновых, подсолнечника, рапса.

Агрохолдинги в Украине, как правило, – это исключительно бизнес-проекты, основной целью которых является получение прибыли и приумножения капитала их учредителей. Поддержка и развитие сельской инфраструктуры никогда не была функцией агрохолдинга, ведь учредители или владельцы агрохолдинга, как правило, не проживают в местах ведения агробизнеса и ни они, ни члены их семей не намерены пользоваться сельской инфраструктурой.

По данным экспертов аграрного рынка на начало 2010 году 25 крупнейших агрохолдингов Украины контролировали 10% украинской пашни. Всего лишь за следующие три года в результате дальнейшей трансформации организационных структур в сельском хозяйстве ситуация несколько поменялась.

Трансформационные процессы организационных структур в сельском хозяйстве привели к тому, что в 2013 году 3,8 млн. га пашни (или 22%) контролировались десятью крупнейшими агропроизводителями: Государственной продовольственно-зерновой корпорацией Украины – 1 млн. га; UkrLandFarming – 532 тыс. га; Группой компаний Кернел – 438 тыс.га; New Century Holding – 300 тыс.га; «Мироновский хлебопродукт» – 280 тыс. га; Агрохолдинг «Мрия» – 260 тыс. га; Украинские аграрные инвестиций – 240 тыс. га; «Астарта» – 245 тыс. га; Агрохолдинг HargEast – 220 тыс.га; «Агротон» – 171 тыс.га.

Одной из причин трансформационных процессов организационных структур крупнотоварного производства в сельском хозяйстве и перераспределения земельных фондов есть значительные затраты на производство, в результате чего менее успешные производители поглощаются или интегрируются с успешными компаниями. Так, по этой причине основана в 2001 году и стремительно развивающаяся компания в 2011 году «Дружба-Нова» уже с июля 2013 вошла в состав компаний «Кернел Групп».

Сегодня существует два сдерживающих фактора интенсивных трансформаций экспортноориентированных организационных структур в сельском хозяйстве Украины :

1) мораторий по продаже сельскохозяйственной земли, который был продлен до 1 января 2016 года;

2) обеспеченность сельхозпроизводителей транспортом («Укрзализныця» не справляется с заявками на вагоны – зерновозы, что фактически блокирует экспорт). Многие компании пытаются ограничить себя таким транспортом состоятельно, однако это не всем получается.

Невзирая на успешность хозяйственной деятельности, в современных условиях даже крупные агрохолдинговые структуры по мнению экспертов аграрного рынка вынуждены решать проблемы и задачи организации за счет выбора одного из путей развития:

1. Активно осуществлять инвестиции в производство (что большинство компаний и делает, ища что-то «новое» в технологиях, производстве, методах управления);

2. продавать нерентабельный бизнес, сдавать в аренду неиспользуемые или малоприбыльны технологические мощности, элеваторы и т.п., что высвобождает средства на модернизацию производства (например агрохолдинг Sintal Agriculture по причине низкой рентабельности лишился за \$ 1,7 млн. от одного сахарного завода).

Выводы. На сегодняшний день сельское хозяйство Украины развивается в двух направлениях: трансформациями небольших фермерских хозяйств и трансформациями крупных агропромышленных корпораций, в пользовании которых сосредоточены большие массивы земельных угодий. К сожалению, масштабы деятельности агрохолдингов часто позволяют ему монополизировать доступ к земле как основного средства производства и ведущего экономического актива в сельской местности, что не всегда положительно влияет на развитие сельского хозяйства.

Список литературы

1. Дем'яненко С. Система диференційованих оптимумів та їх вплив на ефективність використання виробничих ресурсів аграрних підприємств / С.Дем'яненко // – Вісник ЛНАУ, 2009. – С.67–74.
2. Сільське господарство України. Статистичний збірник / Державна служба статистики України, 2013. – 392 с.
3. Черевко Г.В. Агрохолдинги які нові організаційні форми крупно товарного господарювання в агробізнесі України / Г.В. Черевко // Аграрна економіка, 2012. – Т5, №1–2. – С.36–42.

Искоскова Славяна Олеговна

кандидат педагогических наук, доцент
ГОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
г. Тольятти, Самарская область

МЕСТО SWOT–АНАЛИЗА В ПРОЦЕССНО– ОРИЕНТИРОВАННОМ ПОДХОДЕ К УПРАВЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация: в статье получена необходимая информация о процессе для дальнейшего стратегического планирования его улучшения, а также выявлено место SWOT–анализа в процессном подходе к управлению организацией.

Для улучшения функционирования любого процесса необходимо четко уяснить порядок функционирования, а также необходимо четко уяснить стратегию и тактику дальнейшей модернизации действующего порядка функционирования процесса [1].

Да, мы можем воспользоваться методологией функционального моделирования и графической нотацией IDEF0 для описания порядка функционирования процесса, но это, зачастую, не даст нам полной информации для формирования стратегии и тактики дальнейшей модернизации процесса [2]. Например с помощью графического описания (декомпозиции процесса на подпроцессы) мы сможем понять ход процесса, выявить места неверной последовательности подпроцессов или их отсутствия, но применительно к входам/выходам/ресурсам/механизмам мы не сможем четко уяснить их степень влияния на процесс или их сильные/слабые стороны [3].

Для получения дополнительной информации о процессе и последующему формированию стратегии, я считаю, необходимо воспользоваться таким методом стратегического планирования, как SWOT–анализ. SWOT–анализ используется для оценки факторов и явлений влияющих на исследуемый процесс.

В качестве примера возьмем производство обивки шумоизоляционной капота для автомобиля ВАЗ 2190. Имеем – действующее графическое описание процесса по методологии IDEF0, требуется провести SWOT–анализ процесса.

Таблица 1
SWOT–анализ

Сильные стороны	Возможности
1. Современное оборудование. 2. Оборудование не требует высокой квалификации оператора. 3. Передовая технология термоформирования. 4. Наличие квалифицированного ремонтного/наладочного персонала.	1. Малое время цикла. 2. Стабильное производство. 3. Сокращение расходов за счет производства бездефектной продукции. 4. Малое время переналадки и наладки.
Слабые стороны	Угрозы
1. Отсутствие планирования работ по обслуживанию оборудования. 2. Персонал слабо владеет ДИ, ПУ и КД. 3. Несоблюдение требований технологического процесса.	1. Плохое качество материалов. 2. Зависимость от поставщиков. 3. Неэффективная система стимулирования и продвижения персонала.

Как мы можем видеть из таблицы 1, угрозами для процесса являются:

- 1) Плохое качество материалов;
- 2) Зависимость от поставщиков.

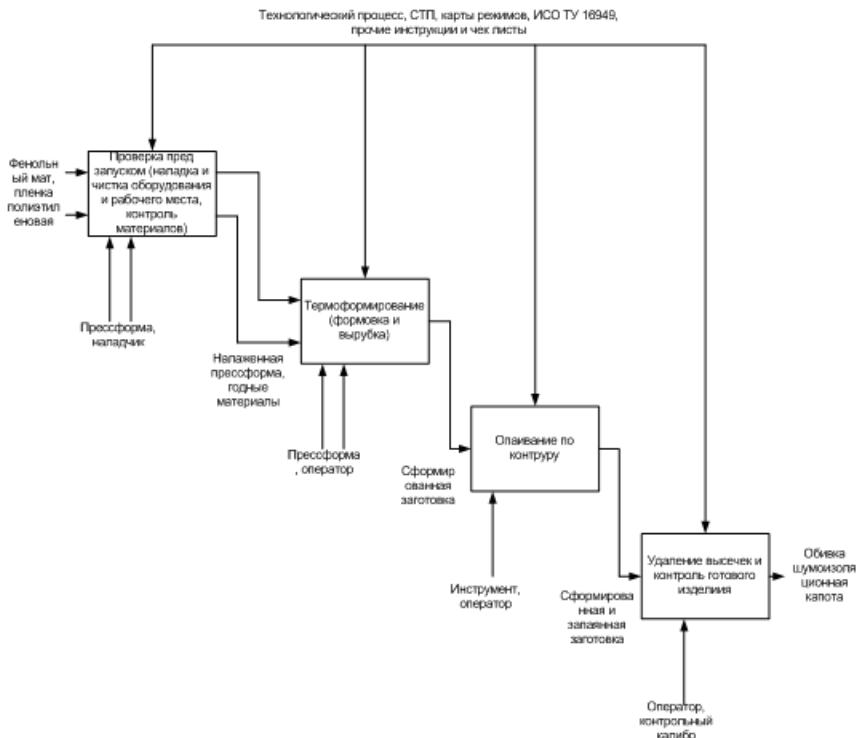


Рис. 1. Декомпозиция процесса

В свою очередь из рисунка 1 мы можем увидеть, какой именно подпроцесс нуждается в защите от данных угроз. Видим, таких подпроцессов у нас 2 это подпроцессы №1 – «Проверка перед запуском» и №2 – «Термоформирование». Исходя из полученной информации мы можем наметить несколько стратегических направлений улучшения функционирования процесса, а именно:

1) Усиление контроля поставляемых материалов на этапе поступления материала на предприятие, а также для подпроцесса №1 – «Проверка перед запуском» возможно применение инструментального выборочного контроля в дополнение к уже имеющимся визуальному контролю и проверке сопроводительных документов на материал. + Возможно привлечение дополнительного персонала (мастера, сотрудника ОТК) при контроле перед началом выработки новой партии материала;

2) Внедрение на предприятии новой документированной процедуры «Развитие поставщиков».

Таким образом, мы добились своей цели – получили необходимую информацию о процессе для дальнейшего стратегического планирования его улучшения, а также уяснили место SWOT–анализа в процессном подходе к управлению организацией.

Список литературы

1. SWOT–анализ функционирования процесса – [Электронный ресурс] – <http://www.asms.ru/kompet/2012/junio/Novikov26.pdf>.

2. Поршнева А.Г., Румянцева З.П., Соломатина Н.А. Управление организацией. — М.: ИНФРА-М, 2000.
3. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. — М.: Стандарты и качество, 2004.

Киселев Александр Александрович

канд. пед. наук, профессор кафедры «Управление предприятием»,

почетный работник ВПО

ФГБОУ ВПО «Ярославский государственный технический университет»

г. Ярославль, Ярославская область

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ (ПРЕДПРИЯТИЯМИ): СУЩНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы стратегического управления в деятельности организаций (предприятий) как наиболее эффективного типа управления в рыночной экономике, выделяются его особенности и функции.

В современных условиях многие исследователи стали говорить о необходимости стратегического управления в деятельности организаций (предприятий) как наиболее эффективного типа управления в рыночной экономике. Однако четкого определения сущности стратегического управления никто из исследователей, как правило, не дает. Чаще идет речь о стратегическом мышлении руководителей организаций (предприятий). Исследование данной проблемы позволяет утверждать, что как такого стратегического управления нет. Просто в новых условиях рынка изменилась роль планирования, определяемая необходимостью обеспечения (создания) нужного уровня конкурентоспособности организаций (предприятий), которое в соответствии с необходимостью решения данных задач можно и нужно определять как стратегическое планирование.

Стратегическое планирование – одна из важнейших функций управления организацией (предприятием) в условиях рынка. Однако первоначально исследователи начали говорить не о стратегическом планировании, а о стратегическом управлении. Это было связано с тем, что в прошлом многие отечественные организации (предприятия) могли успешно функционировать, обращая внимание в основном на ежедневную работу, на внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности и получения нужного им экономического результата. Сейчас же, хотя и не снимается задача рационального использования эффективного потенциала организаций (предприятий) в текущей деятельности, исключительно важным становится осуществление такого управления, которое обеспечивало бы их адаптацию к быстро меняющейся окружающей среде. В этих условиях все руководители организаций (предприятий) в условиях конкуренции и быстро меняющейся ситуации должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел в организации (на предприятии), но и вырабатывать стратегию долгосрочного развития (выживания), которая позволяла бы им успевать за изменениями, происходящими в их окружении. И в связи с необходимостью отражать отличие такого управления от текущего управления на уровне производства организаций (предприятия) начали употреблять понятие «стратегическое управление».

При этом почти все исследователи, не имея возможности дать четкое определение сущности стратегического управления, подчеркивают, что это объединение интуиции и искусства высшего руководства вести предприятие (организацию) к стратегическим целям, высокий профессионализм и творчество служащих, обеспечивающих связь организаций с внешней средой, а также активное включение всех работников в реализацию задач организации (пред-

приятия), направленную на достижение цели. Так, например, В.Н. Парахина пишет, что стратегическое управление – это «одна из самых интересных областей науки», что оно «в большей степени является искусством, чем наукой, в нем нет строгих рецептов поведения, но именно знание этой области науки управления поможет проявиться таланту умелого руководителя – стратега, политика, новатора» [2]. Шендел и Хаттен рассматривали стратегическое управление как «процесс определения и установления связи организации с ее окружением, состоящий в реализации выбранных целей и в попытках достичь желаемого состояния взаимоотношений с окружением посредством распределения ресурсов, позволяющего эффективно и результативно действовать организации и ее подразделениям». По Хиггенсу «стратегическое управление – это процесс управления с целью осуществления миссии организации посредством управления взаимодействием организации с ее окружением», Пирс и Робинсон определяют стратегическое управление «как набор решений и действий по формулированию и выполнению стратегий, разработанных для того, чтобы достичь цели организации» [4]. Б.Г. Литvak, «стратегическое управление – это не только фиксирование желаемого состояния организации в будущем, но и, прежде всего, обеспечение возможности принятия эффективных стратегических решений сегодня, нацеленных на достижение желаемого состояния организации в будущем» [5, с. 171].

Существует еще ряд определений, которые делают упор на различные аспекты и особенности стратегического управления или же на его отличия от «обычного» управления. Но изучение всех этих подходов позволяет утверждать, что стратегическое управление – это не что–то новое, пришедшее на смену классическому управлению, а естественный процесс развития управляемой науки. Необходимость введения понятия «стратегическое управление» была вызвана усилением конкуренции в связи с научно–техническим прогрессом, увеличением последствий экономических кризисов, ограниченностью ресурсов в условиях глобализации экономики и необходимостью не только определения поведения организации (предприятия) в этих условиях, но и активного воздействия на внешнюю среду в интересах развития своей организации (предприятия). Все это потребовало от руководства современных организаций (предприятий) соответствующим образом и своевременно реагировать на происходящие во внешней среде изменения, своевременно отвечать на вызов, брошенный внешней средой, когда судьба организации (предприятия) отрасли могла кардинально измениться в самые короткие сроки [4].

В то же время анализ подходов к рассмотрению сущности стратегического управления позволяет считать, что оно основывается на общем понятии управления, связанного с воздействием органа управления на объект управления. Так, например, О.С. Виханский стратегическое управление рассматривает как «динамическую совокупность пяти взаимосвязанных управленических вопросов. Анализ среды. Определение миссии и целей. Этап анализа и выбора стратегии. Выполнение стратегии. Оценка и контроль выполнения стратегий является логически последним процессом, осуществляется в стратегическом управлении. Данный процесс обеспечивает устойчивую обратную связь между тем, как идет процесс достижения целей, и собственно целями. Эти процессы логически вытекают один из другого. Однако существует устойчивая обратная связь и, соответственно, обратное влияние каждого процесса на остальные и на всю их совокупность. Это является важной особенностью системы стратегического управления» [3, с. 39]. В данном определении нет ничего нового по отношению к общему понятию управления, кроме добавления слов «стратегия» и «стратегический». На основании этого можно считать, что понятие «стратегическое управление организацией (предприятием)» – это разновидность (тип) управления, который наиболее характерен для рыночной экономики в связи с необходимостью обеспечения конкурентоспособности организа-

ций (предприятий).

Учитывая то, что стратегическое управление – это разновидность общего управления, можно полагать, что и функции стратегического управления организациями (предприятиями) аналогичны общим функциям управления: организация развития организации (предприятия); планирование деятельности структурных подразделений организации (предприятия); мотивация персонала и контроль соорганизации и взаимодействия всех структурных подразделений по решению намеченных задач. Только в условиях современной конкуренции наиболее важной проблемой становится обеспечение (поддержание) необходимого уровня конкурентоспособности организаций (предприятий) как фактора их развития. И наиболее четко это проявляется в повышении роли такой функции управления как планирование. И при таком подходе к планированию такое планирование можно называть стратегическим.

Но и стратегическое планирование требует того, чтобы исследователи и практики его трактовали однозначно. Так, например, Г. Минцберга отмечал, что нужно разделять такие понятия, как «*strategic planning*» (стратегическое планирование) и «*strategic thinking*» (стратегическое мышление). Он считал, что без второго не получится стратегического планирования, что второе предшествует первому. Г. Хэмэл также отмечал, что нужно отличать «*strategic planning*» (стратегическое планирование) от «*strategizing*» («стратегирование») [4]. Тем не менее, многие исследователи утверждают, что стратегическое планирование, как правило, ориентировано на долгосрочную перспективу и вследствие этого отождествляют его с долгосрочным планированием. Так, например, М.И. Бухалков трактует стратегическое планирование как «выбор и обоснование долговременных целей и задач дальнейшего развития фирмы и необходимых средств для достижения запланированных идеалов (целей) [1, с. 399]. Е.С. Вайс и В.М. Васильцова отмечают, что «стратегическое планирование правомерно трактовать как систему всего многообразия видов плановой деятельности на предприятии. Оно включает и является обобщением долгосрочного, среднесрочного, годового, оперативного и функционального планирования. Основная смысловая нагрузка в стратегическом планировании, безусловно, возлагается на долгосрочное планирование. Вот почему стратегическое планирование часто трактуется как процесс моделирования будущего, применительно к которому должны быть определены цели и сформулированы концепции долговременного развития» [2, с. 65]. При этом период такого «долговременного развития» определяется отечественными исследователями в пределах 15–25 лет, что, по их мнению, обуславливается, прежде всего, тем, что за это время происходят, как правило, сменяемость основных фондов, кардинальные изменения в науке и технике, изменения вкусов населения в сторону новых видов продуктов и услуг и т. д. Так, например, В.М. Семенов и его коллеги считают, что «стратегическое планирование базируется на постоянном мониторинге окружения предприятия, прогнозировании тенденций изменения рыночной ситуации, выявлении и учете угроз и возможностей развития бизнеса при определении и корректировке целей деятельности предприятия и способов их реализации» [7, с. 168]. И подобных определений множество. Но в данных определениях не дается конкретного понимания сущности такого типа планирования как стратегическое планирование. А вследствие этого многие руководители различного уровня управления организаций (предприятий) употребляют понятие «стратегическое планирование», не понимая его сущности, в лучшем случае трактуя его как долгосрочное планирование. В отечественной практике многие руководители предприятий (организаций) «козыряют» словами «стратегия», «концепция» и др., не понимая глубинной сущности данных понятий. Так, например, А. Хлопонин, еще будучи губернатором Красноярского края, в 2006 году после заседания Госсовета по вопросам стратегического планирования отметил, что многие чиновники, в том числе федерального и

регионального уровня, не могут различить понятия концепция, прогноз, стратегия, стратегическое планирование [4].

Ряд исследователей считают, что стратегическим планированием можно называть такое планирование, которым занимается высшее руководство организации (предприятия). А уже на этой базе, на базе стратегического планирования осуществляется долгосрочное планирование. При этом часто оговаривается, что результатом долгосрочного планирования являются трех- и пятилетние планы развития предприятия (организации) по различным видам его деятельности (реализация, производство, затраты, финансы и т. д.). Однако не совсем правильно подходить к определению сущности стратегического планирования по периоду планирования, так как горизонту планирования оно определяется как долгосрочное, среднесрочное или краткосрочное.

Стратегическое планирование по своей сути является нормативным (целевым) как постулируются желательное состояние организаций (предприятий) и определяется уже по другому в отличие от долгосрочного планирования признаку – по содержанию плановых решений. При этом задача стратегического планирования состоит в том, чтобы выработать комплекс мероприятий по устранению негативных для развития организаций (предприятий) условий, причин и факторов, которые определяются внешней средой, и за счет этого обеспечивать достижение сформулированных целей и решение задач на основе сохранения конкурентоспособности организаций (предприятий). Следовательно, можно считать несомненным то, что стратегическое планирование должно носить целевой характер, когда ресурсы рассматриваются в качестве основных средств достижения целей на основе прогнозирования изменений внешней деловой окружающей среды с учетом необходимости обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности предприятия (организации). Вот такой подход к плановой деятельности предприятия (организации) и можно считать стратегическим планированием. При этом главной целью стратегического планирования необходимо, как считаем мы, считать достижение запланированных результатов деятельности организаций (предприятий) при сохранении (укреплении) своей конкурентоспособности.

Таким образом, под стратегическим планированием необходимо понимать разновидность (тип) перспективного планирования, сущность которого понимается как совокупность управленческих решений по реализации выбранной стратегии развития организаций (предприятий) для получения наибольшего экономического результата (прибыли) в планируемом периоде, связанную с проведением мероприятий по сохранению (укреплению) необходимого уровня конкурентоспособности. А непонимание сущности стратегического планирования порождает современные проблемы в практической деятельности организаций (предприятий).

Список литературы

1. Бухалков, М.И. Планирование на предприятии [Текст]: учебник. 4-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 411 с.
2. Планирование на предприятии : учеб. пособие / Е.С. Вайс, В.М. Васильцова, Т.А. Вайс, В.С. Васильцов. 4-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2011. – 336 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление [Текст]: учебник. – М.: Гардарики, 1998.
4. Киселев, А.А. Стратегическое планирование в системе управления предприятием (организацией): современные условия и пути их решения [Текст]: монография. – Ярославль: Издательство ЯГТУ, 2012. – 180 с.
5. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения [Текст]: учебник. – М: Изд-во «Дело», 2004. – 416 с
6. Парахина В.Н. Стратегический менеджмент [Текст]: учебник / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. – 5-е изд., перераб и доп. – М.: КНОРУС, 2011. – 496 с.
7. Экономика предприятия [Текст]: учебник для вузов. 5-е изд. / Под ред. акад. В.М. Семенова. – СПб. : Питер, 2010. – 416 с.

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Бачурин Евгений Игоревич

студент–магистрант

Аристова Ольга Михайловна

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет»
г. Волгоград, Волгоградская область

ИННОВАЦИОННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Аннотация: особое место в деятельности предприятия занимает продвижение товаров и услуг. Продвижение – это шаг навстречу к покупателю, против чего он не в силах устоять, реагируя на предложения предприятия. Продвижение товаров и услуг как подсистема сбыта предприятия, особенно чувствительна к изменениям факторов рынка, поэтому именно эта сфера деятельности предприятия заслуживает всестороннего изучения.

Деятельность предприятий по продаже товаров и услуг претерпевает изменения под влиянием социальных, политических, экономических, демографических, экологических, научно-технических факторов. Проблемы, которые назревают в результате воздействия внешних и внутренних факторов, способствующих замедлению развития предприятия или выталкивают отрасль на новый виток научно-технического прогресса. Кроме внешних факторов, на деятельность предприятия по продвижению товаров и услуг влияют и внутренние факторы.

Таким образом, особое место в деятельности предприятия занимает продвижение товаров и услуг. Оно способствует укреплению экономических связей между предприятием и покупателем (клиентом).

Любая предпринимательская деятельность имеет целью получение прибыли. Современные рыночные условия хозяйствования, характеризующиеся резким обострением конкурентной борьбы за рынки сбыта, требуют особого системного подхода к продвижению товаров и услуг предприятий, позволяют предприятиям повысить свою конкурентоспособность в рыночной среде, меняются.

Продвижение товаров и услуг занимает центральное место в сбытовой деятельности и является его двигателем. Причем продвижение – это шаг навстречу к покупателю, против чего он не в силах устоять, реагируя на предложения предприятия.

Продвижение товаров и услуг как подсистема сбыта предприятия, особенно чувствительна к изменениям факторов рынка, поэтому именно эта сфера деятельности предприятия заслуживает всестороннего изучения. На практике предприятие нуждается в создании условий, которые бы обеспечили стабильный объем реализации продукции и услуг.

Продвижение товаров и услуг следует рассматривать как сложную систему, состоящую из нескольких взаимосвязанных подсистем маркетинговых инструментов, мероприятий и экономических категорий, используемых в целях сокращения времени движения товара от производителя к потребителю.

Большинство предприятий используют стратегию втягивания, поэтому оценку реализации коммуникационной стратегии втягивания в канале товародвижения рекомендуется осуществлять по пятибалльной шкале по следующим показателям:

1. Согласованность коммуникационной стратегии с маркетинговой стратегией предприятия.

2. Обоснованные расходы на рекламу и стимулирование потребителей с целью формирования потребительского спроса.

3. Достижение стратегической цели – создание на уровне конечного спроса положительного отношения к товару;

4. Стратегия как долгосрочные инвестиции [1, с. 54].

Рекламные стратегии, стратегии в сфере связей с общественностью и стратегии стимулирования сбыта должны быть подчинены коммуникационной стратегии и направлены на достижение целей маркетинга предприятия, в том числе и его корпоративных целей в целом. Целями рекламной стратегии являются:

– дать возможность потенциальному потребителю узнать о существовании товара;

– ознакомить его с потребительскими характеристиками товара;

– убедить потребителя в необходимости обладания этим товаром;

– возбудить желание потребителя обладать этим товаром;

– приобрести товар.

Рекламная стратегия должна быть направлена на активизацию латентной или пассивной потребности или на стимулирование покупателя поддерживать убеждение в том, что товар или услуга является лучшим способом искомого удовлетворения потребностей. Эти стратегии должны быть связаны с конкурентной стратегией предприятия и целями расширения доли рынка. Конкурентная стратегия также связана с инвестиционными целями предприятия. Так, защита доли рынка соотносится с инвестиционной целью удержания / защиты, а расширение рыночной доли – с инвестиционной целью роста. Исходя из этого, выделяют такие рекламные стратегии: стратегия создания потребности, стратегия развития потребности, стратегия фокусирования на потребности, стратегия удовлетворения потребности [2, с. 470].

Задача стратегии в сфере связей с общественностью являются: создание внешней и внутренней социально-психологической среды, благоприятной для успеха организаций; налаживание или поддержание взаимовыгодных, гармоничных связей, взаимопонимания и доброжелательности между организацией и общественностью, от которой зависит ее успех или неудача.

Стимулирование потребителей позволяет увеличить объем продаж по одному или нескольким направлениям. Стратегии стимулирования сбыта – важный компонент стратегии маркетинга. Выделяют следующие стратегии стимулирования сбыта:

– стратегия привлечения клиентам к новым торговым маркам;

– стратегия привлечения дополнительных покупателей к существующим маркам;

– стратегия стимулирования потребителей использовать большее количество товара.

Стратегия привлечения покупателей к новым маркам: большинство новых брендов являются аналогами имеющихся предложений или их усовершенствованием. Меры по стимулированию часто используются для стимулирования пробных покупок.

Стратегия привлечения дополнительных покупателей к существующим маркам: стимулирование потребителей часто используется для увеличения количества покупателей товара.

Стратегия стимулирования потребителей использовать большее количество товара достигается мерами по ознакомлению потребителей с новыми способами применения продукта и поощрением высшей интенсивности его использования [3, с. 352].

Таким образом, можно выделить три основных средства продвижения това-

ров и услуг предприятия на рынке:

– реклама, т.е. употребление предприятием специальных средств распространения информации с целью доведения нужных сведения о товаре или услуге до потенциального клиента. Реклама является мощным средством стимулирования;

– стимулирование сбыта представляет собой комплекс краткосрочных побудительных средств, целью которых является стимулирование рынка, сферы деятельности предприятия, а так же стимулирование собственного персонала. В последнее время на предприятиях отмечаются более опережающие темпы роста затрат на стимулирования сбыта по сравнению с темпами роста затрат на рекламу;

– персональные (личные) продажи – это инструмент комплекса продвижения, который предполагает индивидуальное общение работника предприятия с потенциальным покупателем. Ф. Котлер считает, что личная продажа – это устное представление товара в ходе беседы с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью совершения продажи [5].

С развитием рыночных отношений и информационных технологий личные продажи стали очень мощным маркетинговым инструментом, способным обеспечить эффективный сбыт современного российского предприятия.

Именно поэтому необходимо уделять должное внимание дальнейшему эволюционированию технологий персональной продажи и использовать все их возможности и преимущества.

Список литературы

1. Иванов И.В. Маркетинг. – Саратов: Сарфти, 2012. – 59 с.
2. Мельникович Е. Н. Маркетинговые исследования взаимоотношений рекламных агентств и клиентов: взгляд рекламиста// Маркетинговые исследования. – 2008. – № 2. – С. 58–68
3. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический поход. – СПб: Питер, 2012. – 864 с.
4. Ромат Е.В. Реклама. – СПб.: Питер Пресс, 2008. – 512 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.:Вильямс, 2012. – 752 с.

Мушкова Ольга Валентиновна
начальник отдела, магистрант
ЗАО «Тольяттисинтез»

ФГОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
г. Тольятти, Самарская область
Поборцева Валерия Сергеевна

начальник отдела
ООО «Сервис–Интегратор»
г. Тольятти, Самарская область
Шевлякова Елена Михайловна

канд. экон. наук, доцент
ФГОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
г. Тольятти, Самарская область

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА: ВНЕДРЕНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ «ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ»

Аннотация: в статье рассмотрены теоретические аспекты оценки эффективности информационных проектов на этапе принятия альтернативных вариантов решений проблемы по повышению эффективности службы заказчика по транспорту и возможности их применения в условиях построения взаимоотношений с компанией–провайдером аутсорсинговых услуг транспорта.

Стремительный рост конкурентной среды, активный процесс преобразова-

ний в экономике, ускорение научно–технического прогресса являются мощными стимулами развития экономики в России, и ее перехода на новую ступень научно–технического развития, что создает благоприятные условия инвестиционного климата для реализации требующих значительных финансовых вложений долгосрочных и краткосрочных инвестиционных проектов.

Разработка и внедрение инновационных проектов является важнейшей показателем, характеризующим способность предприятий адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды, в стремлении к росту конкурентоспособности и выживанию в современных рыночных условиях, что требует умения максимально использовать свой внутренний потенциал и возможности, чего невозможно добиться без умения эффективно разрабатывать и внедрять свою инновационную политику.

В этой связи вопросы, связанные с исследованием целесообразности внедрения инновационного проекта, грамотным планированием, внедрением, контролем, анализом эффективности, являются наиболее актуальными и приоритетным при инициировании инновационного проекта, целью которого является достижение максимальной эффективности от внедрения с минимальными рисками для предприятия.

В отличие от инвестиционных для инновационных проектов характерны специфические риски и неопределенности, обусловленные технической и рыночной новизной инноваций, особенностями специфики предприятия и существующих бизнес–процессов. В связи с этим существует потребность в применении специфичных наиболее эффективных для данного конкретного инновационного проекта метода оценки его эффективности.

Методы оценки эффективности инновационных проектов

Необходимость применения специфического подхода при оценке инновационного потенциала для каждого конкретного производственного и бизнес–процесса, характеризующегося особой уникальностью и сложностью в каждом конкретном случае диктует необходимость разработки и применения разнообразных методик оценки эффективности инновационных проектов. Оценка инновационных проектов производится, прежде всего, для реализации следующих целей:

- определение целесообразности внедрения того или иного проекта;
- выбор наилучшего варианта инновационного проекта из возможных к внедрению;
- выбор наилучшей технологии (продукта) для данного варианта инновационного проекта;
- привлечение инвестиций для реализации проекта;
- оценка инновационного проекта с целью его продажи.

Не так давно основным инструментом принятия решения по внедрению того или иного инновационного проекта, а также выбора наиболее эффективной технологии являлась сила слова и убеждения лица, реализующего данный проект. Решающим фактором при этом являлось наличие собственного финансового потенциала или возможность привлечения инвестиций извне.

Однако, по мере повышения профессионального уровня руководителей предприятий, продиктованного развитием рыночных отношений, в практику российских предприятий постепенно стало входить применение особых критериев оценки целесообразности проектов путем использования формализованных методик (Оценка эффективности инноваций, Управление проектом, ЮНИДО, Методические рекомендации по оценке проектов и их отбору для финансирования и другие отечественные и зарубежные работы по оценке эффективности проектов), в которых для комплексной оценки эффективности используются экономические показатели для всесторонней оценки инновационной деятельности [1].

Не смотря на существование большого количества всевозможных методик,

а также накопленного опыта их применения при оценке финансового потенциала инновационных проектов, к сожалению, существуют неоспоримые доказательства того, что в малом и среднем бизнесе научные методы экономической оценки эффективности проектов на практике применяются крайне редко. Наиболее часто руководства прибегает к методу экспертных оценок, основанному на опыте и интуиции главных специалистов и руководителей, а также упрощенных методов оценки эффективности, не учитывающих многих факторов, что влечет за собой риски принятия ошибочного решения, ведущего к неоправданным потерям и провалу проекта [2].

В таблице 1 приведены получившие широкое распространение в мировой практике инвестиционной деятельности методы и критерии оценки эффективности инновационных проектов [3].

Таблица 1
Методы и критерии оценки эффективности инновационных проектов

Методы	Экономическая эффективность	Финансовая эффективность	Бюджетная эффективность
Абсолютные	Суммарная прибыль; среднегодовая прибыль	Суммарный чистый дисконтированный доход	Чистый бюджетный дисконтированный доход
Относительные	Рентабельность инвестиций	Внутренняя норма доходности	Внутренняя бюджетная доходность, индекс бюджетной доходности
Временные	Срок окупаемости инвестиций	Индекс доходности, срок окупаемости проекта	Срок бюджетной окупаемости проекта

Экономическая эффективность отражает воздействие инновационного проекта на национальную и региональную экономику, предприятия, организации, частных лиц. Характерными показателями являются рост объемов производства, доля экспорта товаров и т.д. Оценка проекта может быть затруднена тем, что результаты проекта могут стать заметны лишь через достаточно продолжительное время, при этом количественно оценить результаты не всегда представляется возможным.

Коммерческая (финансовая) эффективность определяется как разница между доходами и расходами участников проекта, возникающими вследствие его реализации (чистые денежные потоки по проекту) [4]. Она учитывает финансовые последствия реализации проекта для ее непосредственных участников.

Бюджетная эффективность проекта характеризуется как превышение доходов федерального, регионального и местного бюджетов, возникающих в результате реализации инновационного проекта (поступления от экспорта, налоги и т.п.) над расходами бюджета (налоговые льготы, прямое финансирование, инвестиционный налоговый кредит и т.п.), связанными с данным проектом.

Существуют методы оценки эффективности проектов, основанные на дисконтированных оценках, что позволяет наиболее точно учитывать различные виды инфляции, изменения процентной ставки, нормы доходности и т.д. Кенным методам относят такие динамические показатели эффективности как метод чистой текущей стоимости (*NPV – Net Present Value*), метод индекса рентабельности (*PI – Prohibit Index*), метод внутренней нормы доходности (*IRR – Internal Rate of Return*) и метод текущей окупаемости (*PP – Pay back Period*).

Однако, стоит обратить внимание на то, что не существует какого-либо одного универсального метода, позволяющего на сто процентов принять правильное решение о внедрении того или иного проекта. Тем не менее, каждый из методов дает возможность оценить критически важные параметры проекта, его характеристики, что говорит о необходимости проведения комплексной

оценки и использования для конкретной ситуации метода, наиболее подходящего и применимого для данного конкретного случая.

Методы оценки эффективности ИТ – проектов

Внедрение новых информационных технологий вполне можно рассматривать как инновационный проект, с той лишь особенностью, что точно экономически просчитать результат не всегда удается, при этом высоки риски. ИТ-проекты бывают очень масштабными, связанными с изменениями, как отдельных структур, так и всей организации в целом. В подобных проектах должны рассматриваться не только начальное вложение финансовых средств, но и этапы после внедрения: обслуживание, сопровождение, доработка, обучение. Все это требует дополнительных средств и усилий. Обязательным требованием перед внедрением того или иного вида ИТ должно быть его экономическое обоснование, нахождение эффекта, который можно получить при вложении инвестиций для использования этого ИТ-проекта.

Сегодня для оценки эффективности ИТ существует несколько методов, которые можно разделить на 3 основные группы: финансовые (количественные), качественные, вероятностные [6–10]. На рисунке 2 представлена классификация методов оценки экономического эффекта инвестиций в ИТ.



Рис. 2. Методы оценки экономического эффекта инвестиций в ИТ

Не смотря на большое разнообразие методов оценки эффективности от внедрения ИТ-проектов следует отметить, что на сегодняшний день точных рекомендаций, какой метод необходимо применить в данном случае, не существует т.к. каждый проект всегда индивидуален по ряду причин:

- большое разнообразие типов информационных систем;
- большое разнообразие типов организаций;

- различие в целях организаций;
 - различные условия внутренней и внешней среды;
 - различия в организации внутренних бизнес-процессах;
 - различные наборы продукции и услуг, поставщиков, потребителей и т.д.
- [10].

Существует еще одна особенность, свойственная оценке экономической эффективности ИТ-проектов: значительная трудоемкость процесса и отсутствие необходимых данных для более–менее достоверного расчета. В случае внедрения масштабных ИТ-проектов оценка эффективности такого проекта может перерасти в отдельный дорогостоящий проект, т.к. его реализация потребует привлечения дополнительных финансовых трудовых и, что не менее важно, временных ресурсов, при этом результаты расчетов могут быть далеки от реальности.

Как понять, в каком проекте, что именно рассчитывать? Каким же образом можно на этапе принятия решения по внедрению того или иного ИТ-проекта достоверно оценить эффективность проекта, не затрачивая при этом дополнительных ресурсов? Например, для таких проектов как организация электронного документооборота и электронной подписи, автоматизация бухгалтерских операций, управления автотранспортом и складскими операциями, введение удаленных рабочих мест и т.д. Можно с успехом рассчитать затраты на внедрение данных проектов, но определить влияние того или иного проекта в конечном итоге напрямую на выручку предприятия порой достаточно сложно, хотя с уверенностью можно сказать, что эти проекты как–то косвенно влияют на выручку, КПИ, бизнес–процессы, повышают имидж компании. Поэтому в данном случае наиболее подойдет одна из методик оценки, базирующаяся на совокупной стоимости владения – ТСО (Total Costs of Ownership) [11].

Практическое применение методики ТСО при оценке внедрения проекта: «Автоматизированная информационная система «Транспортные услуги»

Рассмотрим применение методики ТСО для оценки эффективности внедрения на производственном предприятии проекта «Автоматизированная информационная система «Транспортные услуги» (далее АИС «Транспортные услуги»). Основной целью создания АИС «Транспортные услуги» является повышение эффективности взаимодействия службы заказчика по транспорту с компанией–провайдером аутсорсинговых услуг транспорта путем путем применения централизованного подхода к управлению транспортными услугами с помощью современных информационных технологий.

Система позволяет автоматизировать процесс подачи заявок заказчиками услуг – подразделениями предприятия и диспетчеризации, осуществляемой аутсорсинговой компанией – провайдером автотранспортных услуг, а также выпуска путевых листов в соответствии с заявками, расчета фактического объема оказанных услуг, формирования различных типов отчетов, оценки качества оказанных услуг потребителями, информирования заказчиков о назначенному виде транспорта и изменениях, передачи информации в 1С и т.д. Подразделения компаний будут иметь возможность получать данные по транспортным расходам, количеству транспортных заявок сотрудников, своевременно корректировать планы и задачи. Простая модель движения заявок на транспорт после внедрения АИС «Транспортные услуги» представлена на рисунке 3.

Преимущества централизованного подхода к управлению заявками на автотранспорт с помощью внедрения автоматизированной информационной системы «Транспортные услуги»:

- Режим совместной работы позволяет оперативно реагировать и вносить корректировки в систему.
- Возможность контроля всех этапов жизненного цикла заявки от создания до завершения.
- Возможность сохранения всех заявок с возможностью просмотра всех

Менеджмент, диверсификация, маркетинг, ценообразование

данных, указанных в заявке (дата и время создания, обработки, утверждения, адрес доставки и пр.).

– Организация процесса связи с водителем, при котором у бизнес–пользователя отсутствует необходимость выяснения телефонных номеров водителей, использования справочников для поиска нужного номера, т.к. контактные данные водителя передаются в виде смс–сообщения.

– Организация процесса обратной связи водителя с бизнес–пользователем позволяет при любой незапланированной ситуации (трудности с позиционированием, либо сломалось транспортное средство) сменить статус заявки на «невозможно выполнить», и связаться с заказчиком по полученным вместе с заявкой контактам.

– Сокращение издержек предприятия, вызванные неэффективными процессами управления.

– Возможность контроля транспортерных расходов как со стороны службы заказчика транспортных услуг, так и со стороны подразделений–заказчиков.

– Гибкость и простота создания необходимых отчетов по транспортным услугам.



Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

	Объем груза в кубометрах; Масса груза в кг.; Комментарии.	Объем груза в кубометрах; Масса груза в кг.; Комментарии; Исполнитель
Поля для записи:	Поля для записи	Поля для записи (ответные SMS)
Название заявки; Адрес доставки; Организация/Подразделение (Подстановка из справочника); Дата и время подачи транспорта; Контактное лицо (Подстановка из справочника); Контактный телефон; Количество пассажиров (выпадающий список по умолчанию 0); Объем груза в кубометрах (по умолчанию 0); Масса груза в кг; Комментарии;	Исполнитель (подстановка из справочника или фиксированный выпадающий список); Комментарии; Дата и время подачи транспорта	Извещение о невозможности выполнения заявки; Извещение о выполнении заявки
Доступные действия	Доступные действия	Доступные действия
Передать на обработку; Связаться с водителем; Уточнить информацию; Сформировать отчет по своим заявкам; Связь с водителем	Сгруппировать заявки; Передать на утверждение; Уточнить информацию	Получение заявок; Отправить извещение о невозможности выполнения заявки; Отправить извещение о выполнении заявки; Связь с заказчиком

Рис. 3. Модель движения заявок после внедрения АИС «Транспортные услуги»

Несмотря на очевидные преимущества, предполагаемые от внедрения АИС «Транспортные» услуги, с целью принятия решения о финансировании необходимо произвести экономическую оценку эффективности, планируемого к внедрению инновационного проекта.

Рассматриваемый проект реализуется на уже действующем предприятии, не ведет к увеличению производства продукции, объема оказываемых услуг и созданию стоимости, а является «обязательным» «внутренним» проектом, без которого процесс заказа услуг транспорта будет крайне неэффективным.

Мы рассмотрим два варианта решения поставленной задачи по оптимизации бизнес-процесса: традиционный путем увеличения штатной численности персонала и инновационный, связанный с внедрением АИС «Транспортные услуги», а потом сравним полученные результаты. Предпочтительным станет тот вариант, стоимость которого окажется меньше.

Главным достоинством метода является относительная простота подготовки исходных данных (в расчёт закладываются только совокупные затраты на реализацию проектов).

Недостаток метода в том, что он не позволяет рассчитать будущую прибыль от внедрения проекта. По сути, анализируется только экономическая эффективность того или иного варианта решения возникшей проблемы, и о финансовой состоятельности собственно проекта в данном случае трудно говорить.

Менеджмент, диверсификация, маркетинг, ценообразование

Однако следует учесть, что при условии финансовой стабильности предприятия этим недостатком в данной ситуации можно пренебречь.

Применение метода ТСО предполагает детализацию всех затрат. В данном случае мы решили использовать классификацию только на основе прямых и косвенных затрат, без учета амортизации. ITIL Finance Management предлагает в этом случае, рассмотреть шесть типов затрат [11].

Оборудование (Equipment Cost Unit – ECU) – все затраты на аппаратное обеспечение (серверы, СХД, связь и сетевое оборудование, устройства печати)

Программное обеспечение (Software Cost Unit – SCU) – прямые и косвенные затраты на поддержку функционирования системы (системное программное обеспечение, СУБД, приобретение и разработка ПО).

Организационные затраты (Organization Cost Unit – OCU) – прямые и косвенные затраты на персонал, например заработка плата как для сотрудников полностью вовлеченных в проект, так и частично задействованных по ролевой схеме PMI , расходы на обучение, командировочные расходы.

Затраты на размещение (Accommodation Cost Unit – ACU) – все прямые и косвенные затраты, связанные с размещением – аренда или создание серверных комнат, аренда или использование офисов/переговорных, задействованных для проектных групп, и так далее [11].

Перейдем к представлению исходных данных для расчета показателей эффективности инновационного проекта. Расчет прямых и косвенных затрат для внедрения АИС «Транспортные услуги» приведен в таблице 2.

Таблица 2
Затраты на внедрение проекта АИС «Транспортные услуги»

Наименование	Количество	Стоимость, рублей без НДС	Стоимость, рублей без НДС
Затраты на программное обеспечение			
Предоставление неисключительных прав на ПО: Windows Server Standard 2012 Russian OLP NL 2Proc	1	29 139,23	29 139,23
Предоставление неисключительных прав на ПО: SQL Server Standard 2012 Russian OLP NL	1	29 628,95	29 628,95
Пуско–наладочные работы, включая разработку модуля АИС «Транспортные Услуги»	1	1 730 281,00	1 730 281,00
Итого		1 789 049,18	1 789 049,18
Затраты на аппаратное обеспечение			
Альфа 2013 (Терминал выдачи путевых листов)	2	94 809,32	189 618,64
Стоимость поддержки в год			
Сервисная поддержка и обслуживание терминалов			10 000,00
Совокупные затраты на приобретение			
Затраты на программное обеспечение+затраты на аппаратное обеспечение			1 978 667,82

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Перейдем к расчету затрат для другого варианта решения проблемы, заключающимся в традиционном увеличении штатной численности службы заказчика транспортных услуг предприятия. Для этого, в первую очередь, рассчитаем необходимую численность персонала, требуемого для обработки путевых листов, которая состоит из нескольких операций, на выполнение каждой из которых необходимо затрачивать рабочее время. Расчет времени, требуемого для обработки одного путевого листа, приведен в таблице 3.

Таблица 3
Среднее время на обработку одного отрывного талона к путевому листу

№ п/п	Операция	Время, минут
1	Соотнесение отрывного талона с поданной заявкой	5
2	Проверка корректности оформления отрывного талона	0,5
3	Проверка отклонения планируемого времени, указанного в заявке от фактического времени, указанного в отрывном талоне	0,5
4	Формирование и отправка запроса подразделению–заказчику в случае обнаружения несоответствий	1
5	Обработка ответа от подразделения–заказчика	2
6	Телефонные звонки по поводу выяснения причин обнаруженных несоответствий	3
7	Формирование и отправка запроса в аутсорсинговую компанию–провайдеру автотранспортных услуг на устранение несоответствий	1
8	Второй этап проверки после получения скорректированных данных	1
9	Акцептование талонов, внесение данных в отчет об оказанных услугах	1
Итого:		15

Зная время, затрачиваемое на обработку одного отрывного талона к путевому листу, можно рассчитать количество персонала, который будет занят только непосредственно выполнением вышеуказанных операций (Таблица 4).

Таблица 4
Необходимое количество персонала

Наименование показателей	Значения
Среднее время на обработку одного талона, мин	15,00
Количество отрывных талонов в месяц	2 500,00
Совокупные временные затраты на обработку одного талона, мин в месяц	37 500,00
Совокупные временные затраты на обработку одного талона, часов в месяц	625,00
Количество рабочих часов в месяц при восьми часовой рабочей неделе	160,00
Итого, необходимое количество единиц персонала, занятого только на обработке талонов.	3,91

Округлив абсолютный показатель 3,91 до 4 единиц, мы определили требуемое количество персонала, на которое необходимо увеличить штатную числен-

ность.

Данному персоналу необходимо выплачивать вознаграждение, а также обеспечить необходимыми условиями труда. Расчеты на содержание персонала приведены в таблице 5, затраты на оборудование рабочих мест содержатся в таблице 6.

Таблица 5

Расчеты на содержание персонала

Наименование	В месяц рублей	Количество, единиц персонала	Итого, в месяц рублей	Итого, в год рублей
Заработкая плата	20 000,00	4	80 000,00	960 000,00
Социальные отчисления, 30%	6 000,00	4	24 000,00	288 000,00
Обеспечение рабочих мест канцтоварами	250,00	4	1 000,00	12 000,00
Телефония	2 000,00	4	8 000,00	96 000,00
Аренда офисных помещений				625 000,00
Итого:				1 356 000,00

Таблица 6

Расчеты на оборудование рабочих мест

Наименование	Количество, единиц персонала	Цена, рублей без НДС	Стоимость, рублей без НДС
Приобретение мебели	4	30 000,00	120 000,00
Приобретение оргтехники	4	45 000,00	180 000,00
Программное обеспечение	4	5 000,00	20 000,00
Итого:			320 000,00

Таким образом, рассчитав все прямые и косвенные затраты на реализацию двух проектов можно перейти к анализу затрат каждого проекта с целью определения наиболее эффективного.

К сожалению, не существует никаких четких отраслевых стандартов или рекомендаций по вычислению ТСО. Microsoft упоминает следующие, наиболее часто применяемые методики [11]:

1. Простой ТСО, где:

$$\text{TCO} = \text{TCA} + (\text{стоимость поддержки в год} * \text{количество лет жизни проекта}).$$

ТСА здесь и далее «Total Cost of Acquisition» или «Совокупные Затраты на Приобретение».

2. Годовой ТСО, где

$$\text{TCO} = (\text{TCA} + (\text{стоимость поддержки в год} * \text{количество лет жизни проекта})) / \text{количество лет жизни проекта}$$

3. Установившаяся годовая ТСО, где:

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

TCO = ((затраты на аппаратное обеспечение + затраты на программное обеспечение)/количество лет жизни проекта) + годовые затраты на поддержку.

Такую же методику мы примем и для расчета увеличения штатной численности персонала. Только в данном случае ТСА будет соответствовать затратам на оборудование рабочего места сотрудников, стоимость поддержки в год будет соответствовать годовой стоимости содержания дополнительных штатных единиц персонала.

Расчет простого ТСО для приведен в таблице 7, годового ТСО – в таблице 8, установившийся годовой ТСО в таблице 9.

При этом попытка объединить в одном расчете ТСО и денежные потоки может привести к непредсказуемому результату. Дело в том, что ТСО не рассматривает изменение стоимости денег со временем. Для самой идеологии ТСО деньги являются постоянными и неизменными, и дисконтирование денежного потока здесь не применяется вообще. Поскольку ТСО не рассматривает изменение стоимости денег со временем, то есть не применяет TVM (time value of money), стоимость времени никак не учитывается.

Таблица 7

Расчет простого ТСО

Показатель	Единица измерения	Значение для внедрения АИС «Транспортные услуги»	Значения для увеличения штатной численности
Совокупные затраты на приобретение/оборудование рабочих мест	руб.	1 978 667,82	320 000,00
Стоимость поддержки в год/стоимость содержания персонала в год	руб.	10 000,00	1 356 000,00
Количество лет жизни проекта	год	5,00	5,00
Простой ТСО		2 028 667,82	7 100 000,00

Таблица 8

Расчет годового ТСО

Показатель	Единица измерения	Значение для внедрения АИС «Транспортные услуги»	Значения для увеличения штатной численности
Совокупные затраты на приобретение/оборудование рабочих мест	руб.	1 978 667,82	320 000,00
Стоимость поддержки в год/стоимость содержания персонала в год	руб.	10 000,00	1 356 000,00
Количество лет жизни проекта	год	5,00	5,00
Годовой ТСО		405 733,56	1 420 000,00

Таблица 9
Расчет установившегося годового ТСО

Показатель	Единица измерения	Значение для внедрения АИС «Транспортные услуги»	Значения для увеличения штатной численности
Затраты на аппаратное обеспечение	руб.	189 618,64	300 000,00
Затраты на программное обеспечение	руб.	1 789 049,18	20 000,00
Количество лет жизни проекта	год	5,00	5,00
Стоимость поддержки в год/стоимость содержания персонала в год	руб.	10 000,00	1 356 000,00
Установившаяся годовая ТСО		405 733,56	1 420 000,00

Проанализируем значения показателей эффективности проектов, полученных в таблице 3.8, 3.9, 3.10.

Простой ТСО для проекта внедрения АИС «Транспортные услуги» составил 2 028 667,82 рублей, а простой ТСО при увеличении штатной численности – 7 100 000,00 рублей, разница в пользу проекта АИС «Транспортные услуги» при этом составила 5 071 332,18 рублей.

Годовой ТСО, также как и установившийся годовой ТСО для проекта внедрения АИС «Транспортные услуги» составил 405 733,56 рублей. Аналогичные показатели при увеличении штатной численности составили – 1 420 000,00 рублей, разница в пользу проекта АИС «Транспортные услуги», при данном методе оценки, составила 1 014 266,44 рублей.

На основании полученных данных можно с уверенностью утверждать, что инновационный проект внедрения информационной автоматизированной системы «Транспортные услуги» является наиболее привлекательным и экономически эффективным в сложившихся условиях необходимости оптимизации процесса взаимодействия службы заказчика и компании-провайдера транспортных услуг.

Таким образом, изучив имеющиеся методики оценки эффективности инновационных проектов, учитывая специфику внедряемого инновационного проекта автору удалось подобрать наиболее оптимальный и показательный метод оценки инновационного проекта в данной конкретной ситуации, который может быть применим для быстрой и эффективной оценки инновационных проектов на предприятиях, столкнувшихся с проблемами реализации «внутренних» бизнес-процессов и функций.

Список литературы

1. Сергеев В.А. Основы инновационного проектирования: учебное пособие / В.А. Сергеев, Е.В. Кипчарская, Д.К. Подымало; под редакцией д-ра техн. наук В.А. Сергеева. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 246 с.
2. Моргенстерн Д. Тайм менеджмент. Искусство планирования и управления своим временем и своей жизнью. — М.: «Добрая книга», — 2002. — 256 с.
3. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент – СПб: «Питер», 2000 – 304с.
4. Воробьев В.П., Платонов В.В., Рогова Е.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – 2-е изд./ Под ред. д-ра экон. наук, проф. С.Ю. Шевченко. – СПб.: Издательство

- ГОУ ВПО «Санкт–Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2005. — 115 с.
5. Карлей М.В., Щербаков В.А. Оценка эффективности промышленного инновационного проекта прорывного характера в российских экономических условиях // Сибирская финансовая школа. – 2006. – № 2. – с. 31–37.
 6. Галкин Г. Методы определения экономического эффекта от ИТ–проекта // Intelligent enterprise. – 2005. – № 22 (131) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iemag.ru/master-class/detail.php?ID=15720> (дата обращения: 01.12.2013).
 7. Калачанов В.Д., Кобко Л.И. Экономическая эффективность внедрения информационных технологий : учебное пособие. – М. : Изд–во МАИ, 2006. – С. 177.
 8. Рычков А.И. Эффективность от внедрения ИТ на высокотехнологичных предприятиях // Труды МГТА : электронный журнал [электронное научное издание]. – 2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-320803.html> (дата обращения: 01.12.2013).
 9. Смирнов А., Тульбович Е. Методы контроля расходов на ИТ и получение гарантированного уровня сервиса // Управленческий учет и бюджетирование. – 2008. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/itm/it_eval_meths.shtml (дата обращения: 01.12.2013).
 10. Якимова О.Ю. Методы оценки эффективности корпоративных информационных систем управления // Современные наукоемкие технологии. – 2006. – № 3. – С. 95–98. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.rae.ru/snt/?section=content&op=show_article&article_id=1757 (дата обращения: 01.12.2013).
 11. Лагутенков А., Шапиро Л. Проблемы оценки экономической эффективности ИТ проектов. (Часть 2) // Статьи об ИТ IT-band.ru – 2013/ – 3 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://itband.ru/2013/05/efficientia2/> (дата обращения: 01.12.2013).

ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Кочерова Елена Алексеевна

учитель

ГБОУ школа № 612 Центрального района Санкт-Петербурга
г. Санкт-Петербург

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА «РИСКИ»

Аннотация: в предпринимательской деятельности необходим учёт неблагоприятных обстоятельств, приводящих, или тех, которые могут привести, к потерям прибыли, доходов или имущества. Автор статьи приводит учебно-методическую разработку «Риски».

1. Теоретическая часть

1.1. Определения

Риск предпринимательской деятельности – это возможные потери собственника фирмы, связанные с реализацией некоторых деятельностных и специальных видов угроз через одну или несколько уязвимостей.

Определение риска – это процесс выявления его составляющих: угроз и уязвимостей.

Оценка риска – это процесс определения шкал, критериев и измерения по ним существующих рисков.

Анализ риска – это процесс определения и оценки риска предпринимательской деятельности фирмы, проведённой по одной из методик.

1.2. Оценка рисков с использованием качественных величин

Для оценки величины риска воспользуемся алгоритмом работы с использованием качественных величин, которые обуславливают определение двух шкал:

А) шкалы вероятности события (возможные потери),

Б) шкалы серьёзности происшествия (размер потерь).

Шкалу вероятностей событий (потерь) определим как:

А – Событие (потери) практически никогда не происходит,

В – Событие (потери) случается редко,

С–Вероятность события (потери) за рассматриваемый промежуток времени – около 0,5,

Д – Скорее всего событие (потеря) произойдёт,

Е–Событие (потеря) произойдёт с наибольшей вероятностью.

Шкалу серьёзности происшествий (размер потерь) определим как:

N (Negligible) – Воздействием можно пренебречь,

Mi (Minor) – Последствия легко устранимы, затраты на ликвидацию последствий невелики,

Mo (Moderate) – Ликвидация последствий не связана со значительными затратами,

S (Serious) – Ликвидация последствий связана со значительными потерями,

C (Critical) – Невозможность решения жизненно важных задач.

Для оценки рисков определяется шкала из трёх значений:

– Низкий риск (допустимый),

– Средний риск (критический),

– Высокий риск (катастрофический).

Риск, связанный с определённым событием (возможная потеря), зависит от двух факторов и может быть определён так:

Таблица 1.1
Определение риска в зависимости от двух факторов

	Negligible	Minor	Moderate	Serious	Critical
A	Низкий риск	Низкий риск	Низкий риск	Средний риск	Средний риск
B	Низкий риск	Низкий риск	Средний риск	Средний риск	Высокий риск
C	Низкий риск	Средний риск	Средний риск	Средний риск	Высокий риск
D	Средний риск	Средний риск	Средний риск	Средний риск	Высокий риск
E	Средний риск	Высокий риск	Высокий риск	Высокий риск	Высокий риск

По горизонтали – откладываются качественные значения вероятности успешной реализации угрозы (вероятность потерь);

По вертикали – качественные уровни ущерба (влияние на бизнес).

2. Практическая часть

2.1. Деятельностные виды угроз, влияющие на предпринимательскую деятельность

Угроза 1. Производственная

№ п/п	Уязвимости	Способы устранения ущерба	Вероятность события	Серьёзность происшествия
1.	Насколько серьёзно скажется непредвиденное сокращение объёмов производства продукции на деятельности организации?			
2.	Насколько серьёзно скажется ухудшение качества продукции на деятельности организации?			
3.	Насколько серьёзно скажется на деятельности организации рост материальных затрат?			
4.	Насколько серьёзно скажется на деятельности организации рост трудовых затрат?			

Угроза 2: Коммерческая

№ п/п	Уязвимости	Способы устранения ущерба	Вероятность события	Серьёзность происшествия
1.	Насколько серьёзно скажется невозможность реализации товаров на деятельности организации?			
2.	Насколько серьёзно скажется невозможность реализации услуг на деятельности организации?			

Угроза 3: Финансовая

№ п/п	Уязвимости	Способы устранения ущерба	Вероятность события	Серьёзность происшествия
1.	Насколько серьёзно скажется на деятельности организации неплатёжеспособность должников?			
3.	Насколько серьёзно скажется на деятельности организации изменения условий кредита?			
4.	Насколько серьёзно скажется на деятельности организации колебания валютных курсов?			
5.	Насколько серьёзно скажется на деятельности организации колебания стоимости ценных бумаг?			

2.2. Специальные виды угроз, влияющие на предпринимательскую деятельность

Угроза 1: Пожар

№ п/п	Уязвимости	Способы устранения ущерба	Вероятность события	Серьёзность происшествия
1.	Через какое время после вызова может приехать пожарная машина?			
2.	Оплошность со стороны сотрудников.			
3.	Оплошность со стороны посторонних.			
4.	Насколько серьёзно скажется на деятельности организации пожар в месте расположения информационной системы?			

Угроза 2: Затопление

№ п/п	Уязвимости	Способы устрани- ния ущерба	Вероятность события	Серьёзность происшествия
1.	Установлено ли ответственное оборудование информационной системы в подвальных или полуподвальных помещениях?			

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

2.	Насколько серьёзно скажется затопление на деятельности организации?			
----	---	--	--	--

Угроза 3: Природные катаклизмы

№ п/п	Уязвимости	Способы устранения ущерба	Вероятность события	Серьёзность происшествия
1.	Насколько серьёзно скажется воздействие природных катаклизмов на деятельность организаций?			

Угроза 4: Терроризм

№ п/п	Уязвимости	Способы устранения ущерба	Вероятность события	Серьёзность происшествия
1.	Используется ли здание совместно с другими организациями?			
2.	Насколько серьёзно нападение на здание террористов или экстремистов на деятельность организаций?			

2.3. Оценка рисков с использованием качественных величин

2.3.1. Оцените риски по шкалам вероятности событий и серьёзности происшествий. Данные внесите в таблицу 2.1.

Таблица 2.1
Оценка рисков, связанных с определёнными событиями

Угрозы	Вероятность события	Серьёзность происшествия
Производственная		
Коммерческая		
Финансовая		
Пожар		
Затопление		
Природные катаклизмы		
Тerrorизм		
Выбор страховой компании		

2.3.2. Оцените риски по шкале из трёх значений (низкий, средний, высокий). Данные внесите в таблицу 2.2

Таблица 2.2
Оценка рисков в зависимости от двух факторов

	Negligible	Minor	Moderate	Serious	Critical
A	Низкий риск	Низкий риск	Низкий риск	Средний риск	Средний риск
B	Низкий риск	Низкий риск	Средний риск	Средний риск	Высокий риск

Логистика, экономическая безопасность

C	Низкий риск	Средний риск	Средний риск	Средний риск	Высокий риск
D	Средний риск	Средний риск	Средний риск	Средний риск	Высокий риск
E	Средний риск	Высокий риск	Высокий риск	Высокий риск	Высокий риск

По горизонтали – откладываются качественные значения вероятности успешной реализации угрозы (вероятность потерь);

По вертикали – качественные уровни ущерба (влияние на бизнес).

Результирующий риск измеряется по шкале от 0 до 8.

Низкий риск: 0 – 2;

Средний риск: 3 – 5;

Высокий риск: 6 – 8.

Риски, значение которых превышают 3, нуждаются в обработке – выборе способов действий.

Так, например:

Таблица 2.3

№ п/п	Угрозы	Результирующий риск	Способ действий по отношению к рискам:						
			страхование	охрана	пропускная система	виdeo-камеры	огнетушители	дренажный насос	другое
У1	Пожар	средний риск	+				+		
У2									
У3									
У4									
У5									
...									
Уn									

3. Выводы

3.1. Низкий риск (допустимый риск) не учитываем (указать виды).

3.2. Средний риск (критический) принимаем и осуществляем следующие мероприятия по его предупреждению или уменьшению его величины (указать, что именно, см. таблицу 3).

3.3. Высокий риск (катастрофический) передаем, а именно – заключаем договора на страхование (указать виды, см. таблицу 3).

Список литературы

1. Астахов А. М. Искусство управления информационными рисками. – М.: ДМК Пресс, 2010. –312 с., ил.
2. Иванов С. И. Учебник «Экономика», М., Вита Пресс, 2009.
3. Сергей Петренко, Сергей Симонов, статья «Экономически оправданная безопасность», оригинал статьи на сайте Citforum.ru.
4. Хоскинг А. Курс предпринимательства: Практическое пособие: Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 352 с.

Приложение 1

Вариант оформления выводов по способам действий по отношению к рискам

Выводы:

Фирмой «...» выбраны следующие способы действий, а, именно:

Угроза 1 (пожар) – приобрести огнетушители, выполнить рекомендации службы ПБ, страхование;

Угроза 2 (природные затопления) – страхование;

Угроза 3 (затопление) – страхование;

Угроза 4 (терроризм) – приобрести скрытые видеокамеры, ввести охранно-пропускную систему;

Угроза 5 (выбор страховой компании) – при ликвидации страховой компании «...» потери фирмы «...» составят – xxx xxx,0 рублей;

и т.д.

Лупова Людмила Николаевна

аспирант кафедры отраслевой экономики

ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет

имени И.Н. Ульянова»

г. Чебоксары, Чувашская Республика

ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Аннотация: показана потребность в экономической безопасности региона. Дано определение экономической безопасности региона. Определены основные принципы обеспечения и задачи для повышения уровня экономической безопасности региона. Рассмотрена основа стратегии экономической безопасности региона.

В условиях изменения геополитического ландшафта России возникает необходимость детального рассмотрения вопросов, связанных с экономической безопасностью регионов Российской Федерации. Установка на экономическую безопасность регионов как базиса оптимального функционирования национальной экономики является важнейшим шагом к достижению нового качества геополитического ландшафта России.

Экономическая безопасность региона – способность территориального образованияrationально использовать и развивать ресурсно–сырьевой потенциал в процессе производства, распределения, обмена и потребления, материальных благ для удовлетворения потребностей населения. Экономическая безопасность региона определяется динамикой показателей и реакцией факторов производства на изменяющуюся систему экономических отношений, а именно способность адаптироваться к внешним воздействиям [3]. При этом баланс спроса и предложения на каждый фактор производства (труд, земля, капитал) обуславливается как бюджетным ограничением экономики региона, так и возможностью заимствования ресурсов за пределами региона, способных удовлетворить потребности субъектов хозяйственной деятельности и населения региона.

Следовательно, достаточный уровень экономической безопасности региона возможен только в условиях эффективной государственной политики, учитывающей бюджетное ограничение экономики региона. Государственная политика является системным фактором, определяющим условия и возможности достижения целевого ориентира – экономической безопасности региона. Показателем экономической безопасности региона является мера взаимодополнения структурных элементов и количество взаимосвязей (функций) регионального хозяйства, ориентированных на сферу материального производства в рамках дискретного рыночного пространства, способного в полной мере удовлетворить потребности населения [2].

Рассмотрим основные принципы обеспечения экономической безопасности региона:

1) самодостаточности – возможности экономики региона осуществлять процесс саморазвития, используя собственную ресурсную базу, промышленный потенциал, в контексте полного удовлетворения внутрирегионального спроса;

2) самореферентности и автопозисности – способность региональной экономики сохранить индивидуальную архитектуру экономических отношений, ориентированную на саморазвитие региона за счёт специфических внутренних ресурсов;

3) региональной специализации – сохранение наиболее приемлемой формы существования региона в процессе трансформации внутренних и внешних функциональных связей регионального хозяйства. Внутренние связи обусловлены доминированием ведущих отраслей экономики, сформированные в процессе удовлетворения основных потребностей субъектов хозяйственной деятельности в регионе. Наличие внешних функциональных связей определяется возможностями производственной подсистемы региона производить экспортноориентированную продукцию, востребованную за его пределами;

4) регионального управления – потребность учитывать условия реализации функций управления (планирования, постановки задач, организации, стимулирования, координации и контроля) в сложившейся структуре регионального хозяйства;

5) экологичности – обеспечение согласованности в развитии естественных воспроизводственных циклов биосфера и регионального производства (воспроизводства).

Для повышения уровня экономической безопасности региона к новым условиям ведения хозяйственной деятельности экономических агентов, необходимо решить следующие задачи:

– адаптировать и оптимизировать нормативно–правовую базу, регулирующую хозяйственную деятельность в регионе, в соответствии с согласованными требованиями федеральных, региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления;

– установить нормативные показатели эффективности развития экономических отношений в формате новой нормативно–правовой базы развития экономики региона на определённый временной период;

– определить ведущие отрасли региона, их специфику и этапы развития с целью разработки и реализации наиболее оптимальных методов воздействия на процесс решения проблем на каждом из этапов;

– выделить критерии оптимальности формирования, согласования и реализации мероприятий по оптимизации структуры отраслевых и региональных программ, фокусирующих финансовые ресурсы на развитие реального сектора экономики;

– отобрать наиболее приемлемые источники финансирования реального сектора экономики с учётом специфики производственной подсистемы региона.

В процессе решения вышеизложенных задач, следует проводить мониторинг изменений в экономике региона и прогнозировать степень влияния данных изменений на условия функционирования и развития территории. Т.е. необходимо создать такую систему управления экономикой региона, которая способна повысить скорость и качество выработки управленческих решений, а также эффективность управленческих действий ориентированных на решение наиболее значимой национальной проблемы – экономическая безопасность региона.

Для своевременного и корректного решения проблемы экономической безопасности региона необходимо, как минимум, создать привлекательный образ экономики региона для федеральных органов власти, обладающих на данном этапе развития общества (государства), не только политическим, но и финан-

совым рычагом, например, в виде федеральных целевых программ. В то же время для повышения уровня экономической безопасности региона нельзя ограничиваться только федеральными источниками финансирования, необходимо активнее привлекать региональные и муниципальные финансы. Синергетический эффект от реализации совокупности федеральных, региональных и муниципальных программ стимулирования экономики региона создаст условия для динамичного роста инвестиций в производственную подсистему, тем самым способствуя повышению уровня экономической безопасности региона.

На современном этапе становления качественно новых экономических отношений между экономическими агентами основной формой влияния государства на уровень экономической безопасности региона является комплекс мероприятий, систематизированный в форме государственной региональной политики. Целью региональной экономической политики является достижение эффективного и равномерного распределения экономической активности на территории страны в контексте ориентации на создание условий для расширенного воспроизведения регионального капитала и оптимизации его структуры в соответствии с требованиями к экономической безопасности России.

Таким образом, стратегия экономической безопасности региона должна опираться на лидирующую роль региональной власти и отражать спектр возможностей в управлении процессом морфогенеза эффективных региональных структур и функциональных связей в рамках механизма государственного регулирования экономики. В данном контексте следует учесть мнение основателя кейнсианского направления в экономической теории Дж.М. Кейнса относительно государственного регулирования экономики. Дж.М. Кейнс утверждал, что без участия государства невозможно преодолеть сложившиеся институциональные барьеры в экономике, разрушающие устоявшиеся экономические нормы и препятствующие эффективному взаимодействию экономических и социальных факторов в процессе эффективного развития экономических отношений и реализации личной инициативы [1].

Стратегия экономической безопасности региона ориентирована на решение следующих задач:

- 1) развить распределённые и автономно генерирующие инновационные центры;
- 2) повысить научный уровень и практическую значимость управлеченческих воздействий региональных органов власти на решение проблемы обеспечения промышленной безопасности региона;
- 3) активизировать роль региональных органов власти и общественных институтов для обоснования направлений селективной государственной поддержки деятельности промышленности и развития системы заказов направленных на подготовку высококвалифицированных инженерных кадров;
- 4) повысить эффективность экономических отношений в производственном секторе экономики региона в контексте повышения производительности труда и сохранения социальной гарантии др.

Список литературы

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж.М.; Пер. с англ. Любимова Н.Н. под ред. Куракова Л.П. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
2. Смирнов В.В. Институционализация процесса укрепления экономической безопасности России / В.В. Смирнов // Materiály IX mezinárodní vědecko-praktická konference «Vědecký průmysl evropského kontinentu – 2013». – Díl 12. Ekonomické vědy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o – 64 stran. – С. 39–40.
3. Смирнов В.В. Парадигма и концепция экономической безопасности России / В.В. Смирнов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность, 2013. №46 (235). – С. 8–19.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Агафонова Елена Михайловна

студентка специальности «АСОИ и У»

Шевырина Елена Александровна

преподаватель экономических дисциплин

КГАОУ СПО «Добрянский гуманитарно–технологический

техникум им. П.И. Сюзева»

г. Добрянка, Пермский край

АНАЛИЗ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в статье проводится анализ ситуации на рынке ипотечного кредитования в России, рассматриваются условия ипотечного кредитования и государственные меры по регулированию рынка ипотечных кредитов.

Цель исследования: анализ ситуации на рынке ипотечного кредитования в России.

Предмет исследования: условия ипотечного кредитования и государственные меры по регулированию рынка ипотечных кредитов.

Объект исследования: рынок ипотечного кредитования.

Гипотеза: несмотря на просроченную задолженность по ипотечному кредитованию крупные банки продолжают предлагать различные ипотечные программы.

На сегодняшний день ипотека – для многих единственный возможный способ улучшения жилищных условий.

В 2008 году возникли проблемы с ликвидностью в результате кризиса на российском фондовом рынке. В 2009 году главными факторами, предопределившими экономический спад России были снижение спроса и цен на российский экспорт и сложности с внешним (ре)финансированием в результате мирового финансового кризиса.

В 2010 году происходит восстановление экономики преимущественно благодаря росту сырьевого экспорта. Факторами, препятствующими более динамичному развитию экономики, являются сохраняющаяся зависимость российской экономики от сырьевого экспорта, постепенно ослабевающий внутренний спрос. В 2012 году ситуация в российской экономике оставалась достаточно стабильной, продолжился рост производства в большинстве основных видов экономической деятельности, снижался уровень безработицы. В отчетном году основным фактором экономического роста оставался высокий внутренний спрос, однако темпы его увеличения были ниже, чем в предыдущем году. Рост реальной зарплаты и объемов кредитования физических лиц способствовал увеличению реальных потребительских расходов населения. В 2012 году этот показатель вырос на 5,9%.

На данный период ситуация значительно улучшилась, в связи с полным восстановлением первичного рынка ипотечного жилищного кредитования.

Доля просроченных платежей в общем объеме накопленной ипотечной задолженности на 01.01.2014 составила 1,49%, а общий объем ипотечных ссуд без единого просроченного платежа составляет более 96% [2]. Тем не менее, следует отметить, что в случае резкого ухудшения экономической ситуации доля просроченных платежей может вырасти.

В целом развитие рынка ипотечного кредитования в 2013 году свидетельствуют о динамичном развитии рынка ипотеки в России. Так в 2013 году было выдано 824 792 ипотечных кредита на общую сумму 1 354 млрд. рублей, что

в 1,2 раза превышает уровень 2012 года в количественном и в 1,3 раза в денежном выражении. Наибольшее количество ипотечных кредитов за 9 месяцев 2013 года было выдано в Москве, Московской области, Тюменской области, Республике Татарстан и Челябинской области.

Одной из самых важных причин роста ипотечного рынка в 2013 году является наблюдаящаяся со второго квартала 2013 года тенденция снижения ставок по ипотечным кредитам. В 2013 года разброс ставок по регионам уменьшился (коэффициент вариации снизился до 2,4% по сравнению с 3,4% по итогам 9 месяцев 2012 года). По итогам 2013 года самая высокая ставка по ипотечным кредитам в рублях зафиксирована в Республике Хакасия – 13,2%, а самая низкая – в Курганской области – 11,6%. Средние по России ставки 12,4 – 12,8% зафиксированы в 56 российских регионах, в том числе в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирской, Ленинградской и Московской областях, Ставропольском крае [4].

Та как ипотечный кредит берется под залог жилья, то может возникнуть проблема вселения должников. Государство разрабатывает меры спасения тех, кто не может рассчитаться с банком из-за потери работы или резкого роста курса основных валют.

Депутаты Госдумы придумали законопроект, направленный на помочь тем, кто не в состоянии выплатить ипотеку. В случае если человек не может рассчитаться с банком по независящим от него обстоятельствам, государство выкупит у него квартиру, но жилец останется в ней на условиях социального найма [3].

Агентство по ипотечному и жилищному кредитованию (АИЖК) также отреагировало на проблемы с ипотекой: с 1 января 2009 года вступила в силу программа рассрочки ипотеки для россиян, лишившихся работы или части дохода.

А для того, чтобы улучшить ситуацию для получения кредитов отдельным категориям граждан АИЖК развивает специальные кредитные программы. Так, на 01.07.2013 АИЖК рефинансировало 28,9 тыс. ипотечных кредитов, выданных по программе «Военная ипотека», а также 10,2 тыс. кредитов с использованием материнского (семейного) капитала. Кроме того, в июле 2013 года Агентство внесло существенные изменения в условия кредитования по продукту «Молодые учителя». Теперь ипотечные кредиты по ставке 8,5% на весь срок кредитования могут получить все учителя государственных образовательных учреждений до 35 лет, отработавшие в школе не менее 3 лет.

Рынок ипотеки в России по-прежнему развивается, кредитные учреждения продолжают предлагать различные кредитные продукты.

Со стороны заемщиков потребность в получении кредита не снижается, зафиксирован существенный интерес потребителей к банковским услугам.

Кризис внес серьезные корректировки в ипотечные программы всех без исключения банков. Часть банков, оставшиеся на рынке ипотечного кредитования, перестали предоставлять кредиты в иностранной валюте.

Также важно отметить, что в условиях, когда потребительский спрос во многом основан на кредитовании, формируются существенные кредитные риски в случае ухудшения макроэкономических условий (падение реальных доходов и рост безработицы), связанные с прекращением возможности населения обслуживать взятые ранее кредиты. Так как ипотечный кредит берется под залог жилья, то может возникнуть угроза массового выселения должников. Из всего этого можно сделать вывод, что в настоящее время нет благоприятных условий для активного, по сравнению с 2012 годом, развития ипотечного кредитования как со стороны спроса, так и предложения.

Список литературы

1. Банк DeitaCredit провел пресс-конференцию по итогам развития рынка ипотеки в 2011 году и прогнозам на 2014-й. Ипотека и кредит. Журнал важных решений. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ipocred.ru>.

2. Доля просроченных платежей в общем объеме накопленной ипотечной задолженности // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://rusipoteka.ru>.
3. Евгений Арсюхин «Не можешь выплатить ипотеку – продай квартиру государству» / 8 часов Онлайн-журнал о здоровом отношении к работе // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.8hours.ru/>.
4. Развитие рынка ипотечного жилищного кредитования и деятельность АИЖК
5. Итоги 2013 года// [Электронный ресурс]/Режим доступа: http://www.olannog.ru/content/220/report_01.2014.pdf.
6. Рынок жилья и ипотечного кредитования: предварительные итоги 2013 года. Ипотека и кредит. Журнал важных решений. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.iposcred.ru>.

Гейдарова Фарана Фаиговна

студентка 3 курса

Романова Наталья Александровна

канд. экон. наук, зав. кафедрой финансов

ФГБОУ ВПО «Северо – Восточный Государственный Университет»

г. Магадан, Магаданская область

ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация: в работе изучены теоретические основы валютных операций коммерческих банков; проанализированы объемы продаж уполномоченными банками наличной иностранной валюты физическим лицам и объемы покупки уполномоченными банками наличной иностранной валюты у физических лиц в целом по РФ, а также с распределением по субъектам РФ; выявлены основные проблемы проведения валютных операций.

Валютные операции в широком смысле – это ряд последовательных действий по оформлению и оплате документов и сделок, номинированных в иностранной валюте. Они могут охватывать все виды операций кредитной организации [2].

Валютные операции в узком смысле – это сделки по покупке и продаже иностранной валюты [2].

Целью исследования является выявление проблем осуществления валютных операций коммерческими банками.

В соответствии с поставленной целью в работе выделены следующие задачи:

1. Изучить теоретические основы валютных операций коммерческих банков. Рассмотреть сущность и классификации валютных операций;

2. Проанализировать объемы продаж уполномоченными банками наличной иностранной валюты физическим лицам и объемы покупки уполномоченными банками наличной иностранной валюты у физических лиц в целом по Российской Федерации, а также с распределением по субъектам Российской Федерации;

3. Выявить основные проблемы проведения валютных операций.

К валютным операциям следует отнести:

1) Приобретение резидентом и отчуждение валютных ценностей, а также их использование в качестве средства платежа;

2) Ввоз и вывоз с таможенной территории Российской Федерации валютных ценностей;

3) Перевод иностранной валюты в Российскую Федерацию и из нее.

Операции с иностранной валютой совершаются согласно Федеральному закону «О валютном регулировании и валютном контроле», указам Президента РФ, постановлениям Правительства РФ, нормативным документам Банка России и Минфина России.

Банкам запрещается осуществлять операции по производству и торговле

материальными ценностями, а также по страхованию, за исключением страхования валютных и кредитных рисков.

Банковские операции в нашей стране могут проводиться уполномоченными банками, включая банки с участием иностранного капитала и банки, капитал которых полностью принадлежит иностранным участникам [2].

Выделяют следующие виды валютных операций:

– *Валютные операции банков по международным расчетам, связанные с экспортом или импортом товаров и услуг.* Для данного вида операций характерно:

- открытие и ведение счетов резидентов и нерезидентов в иностранной валюте;

- открытие и ведение счетов в валюте Российской Федерации для нерезидентов;

- покупка – продажа валюты за счет и по поручению клиентов банка;

- проведение расчетов в иностранной валюте по поручению клиентов банка во всех принятых в международной практике формах (документарный кредитив, инкассо и банковской перевод);

- хеджирование сделок клиентов;

- осуществление экспортно–импортного валютного контроля;

- кредитование в валюте операций клиентов банка;

- выдача гарантий;

- консультации для клиентов банка по внешнеэкономической деятельности, улучшению качества заключаемых контрактов.

– *Установление корреспондентских отношений с иностранными банками.* Для проведения международных расчетов, коммерческий банк должен открыть в иностранных банках и банках своей страны специальные корреспондентские счета;

– *Валютные операции банков по поводу привлечения денежных средств.* К таким относится привлечение межбанковских депозитов, депозитов юридических и физических лиц, выдача кредитов, а также их размещение на межбанковском рынке;

– *Неторговые операции, связанные с обслуживанием коммерческими банками клиентов по расчетам экспорта или импорта товаров и услуг.* К неторговым операциям относится также покупка и продажа валюты, выпуск и обслуживание пластиковых карт и др.;

– *Конверсионные операции банков* подразумевают сделки по покупке или продаже иностранной валюты на валюту Российской Федерации. Такие сделки чаще всего исполняются в день их заключения (сделки типа Today), существуют также сделки Томогтоу (дата валютирования – следующий рабочий день), сделки типа Spot (дата валютирования – второй рабочий день после сделки);

– *Валютные операции коммерческих банков по открытию и ведению счетов.* Данный вид операции подразумевает открытие счета для физического или юридического лица в валюте и выполнение различных действий со счетом [3].

Далее в работе выявлены объемы продаж наличной иностранной валюты уполномоченными банками физическим лицам (в долларовом эквиваленте по всем видам валют) за период с апреля по август 2013 года, который показал, что объемы продаж наличной иностранной валюты, увеличился в 1,5 раза (рисунок 1) [1].

Анализируя данные рисунка 1, можно сделать вывод о том, что в марте 2013 года объем продаж наличной иностранной валюты уменьшился почти на 14% (13,7%), составив 4,25 млн. долл. США, что на 0,67 млн. долл. США меньше показателя января (4,92 млн. долл. США). Далее в апреле этот показатель увеличился на 13% и составил 4,88 млн. долл. США. Затем в период с мая по август этого же года объем спроса физическими лицами наличной иностранной валюты у уполномоченных банков увеличился в 1,5 раза, и в августе

анализируемого года составил 7,24 млн. долл. США, что на 2,61 млн. долл. США больше показателя мая месяца (4,63 млн. долл. США).

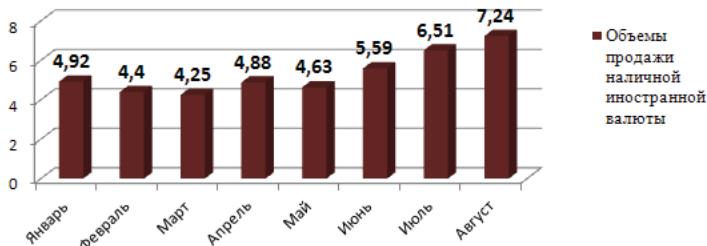


Рис. 1. Объем продаж наличной иностранной валюты уполномоченными банками и их филиалами физическим лицам (в долларовом эквиваленте по всем видам валют) за январь – август 2013 года, в млн. долл. США

Источник – собственная разработка на основе данных таблицы 1

Также проанализированы изменения объемов покупки наличной иностранной валюты уполномоченными банками у физических лиц (в долларовом эквиваленте по всем видам валют) за апрель – август 2013 года, в млн. долл. США (рисунок 2) [1].

Исходя из приведенных данных рисунка 2, можно сделать вывод о том, что в марте 2013 года объем покупки уполномоченными банками наличной иностранной валюты у населения увеличился по сравнению с январем почти на 15%, до 0,65 млн. долл. США, составив 0,65 млн. долл. США. В апреле этого же года анализируемые показатели уменьшились на 0,04 млн. долл. США. Но затем, в мае, произошло резкое увеличение объемов спроса уполномоченными банками у физических лиц наличной иностранной валюты, до 0,94 млн. долл. США, что на 0,33 млн. долл. США больше показателя марта месяца. Но с июня по август анализируемого года данный показатель уменьшился в 1,2 раза. Уже в августе он составил 0,81 млн. долл. США, что на 0,14 млн. долл. США меньше показателя июня 2013 года (0,95 млн. долл. США).

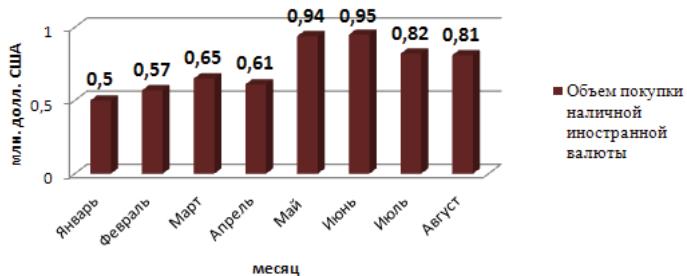


Рис. 2. Объем покупки наличной иностранной валюты уполномоченными банками и их филиалами у физических лиц (в долларовом эквиваленте по всем видам валют) за январь – август 2013 года, в млн. долл. США

Источник – собственная разработка на основе данных таблицы 2

Далее в работе проанализированы объемы продаж наличной иностранной валюты уполномоченными банками физическим лицам по субъектам РФ, за август 2013 года, млн. долл. США (рисунок 3) [1].

Рассматривая данные рисунка 3, можно сделать вывод о том, что объем продажи иностранной валюты по ДВФО составил 275,93 млн. долл. США.

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

Это говорит о том, что по количеству проданной валюты населению, ДВФО занимает седьмое место, среди других субъектов РФ.

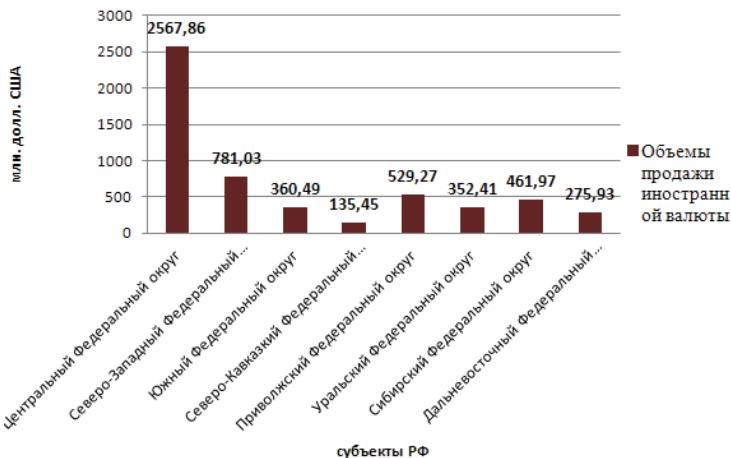


Рис. 3. Объем продаж наличной иностранной валюты уполномоченными банками физическим лицам (в долларовом эквиваленте по всем видам валют) по субъектам РФ, за август 2013 года, в млн. долл. США

Для определения объема покупки наличной иностранной валюты уполномоченными банками у физических лиц по субъектам РФ, также проанализированы показатели за август 2013 года, млн. долл. США (рисунок 4) [1].

Рассматривая данные рисунка 4, можно сделать вывод о том, что объем покупки иностранной валюты по ДВФО составил 92,47 млн. долл. США. Это также говорит о том, что по количеству проданной валюты населению, ДВФО занимает седьмое место, среди других субъектов РФ.

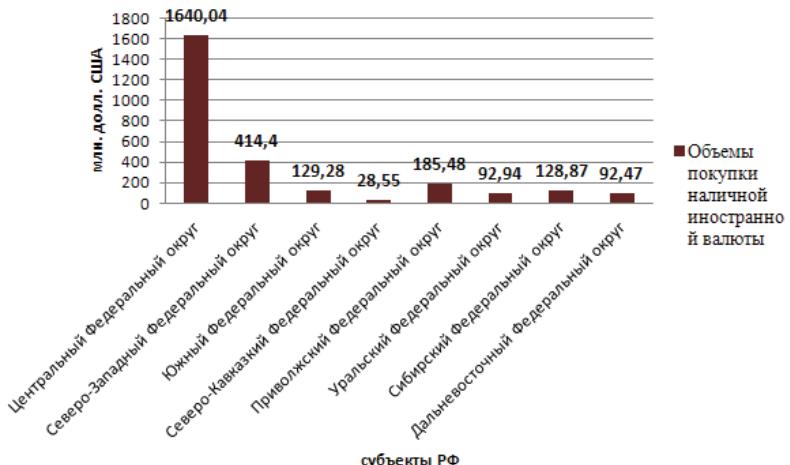


Рис. 4. Объем покупки наличной иностранной валюты уполномоченными

Финансы, денежное обращение и кредит, бюджетная и налоговая политика

банками у физических лиц (в долларовом эквиваленте по всем видам валют) по субъектам РФ, за август 2013 года, в млн. долл. США

Кроме этого проведен анализ продажи иностранной валюты физическим лицам по субъектам Дальнего – Восточного Федерального округа.

Исходя из приведенных данных в таблице, можно сделать вывод, что продажа иностранной валюты в России, по Магаданской области составляет, по сравнению с субъектами ДВФО, небольшое количество (таблица 1) [1].

Например, в августе 2013 года, объем проданной иностранной валюты в Магаданской области, по сравнению с субъектами ДВФО, составил лишь 7,24 млн. долл. США, в то время, когда, например, в Амурской области этот показатель составил 46,43 млн. долл. США, а в Приморском крае 126,27 млн. долл. США.

Таблица 1

Объем продажи наличной иностранной валюты уполномоченными банками физическим лицам по субъектам Дальневосточного Федерального округа, в период с января по август 2013 года, в млн. долл. США

	2013 год							
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
Дальневосточный федеральный округ	223,43	206,93	213,71	257,21	217,51	252,01	305,10	275,93
Республика Саха (Якутия)	7,54	6,50	8,20	8,85	8,41	8,52	10,24	10,07
Камчатский край	10,57	8,36	7,75	11,57	10,32	10,31	11,19	10,99
Приморский край	102,60	101,78	100,90	126,93	103,21	119,19	139,47	126,27
Хабаровский край	56,07	50,92	52,94	61,85	50,11	61,11	74,46	57,38
Амурская область	30,28	24,72	26,46	28,36	27,80	33,22	46,91	46,43
Магаданская область	4,92	4,40	4,25	4,88	4,63	5,59	6,51	7,24
Сахалинская область	11,06	9,85	12,85	14,09	12,45	13,25	15,38	16,59
Еврейская автономная область	0,22	0,29	0,29	0,57	0,43	0,52	0,77	0,70
Чукотский автономный округ	0,17	0,11	0,08	0,13	0,14	0,30	0,16	0,27

Анализируя таблицу 2, можно сделать итог о том, что купля иностранной валюты в России, по Магаданской области составляет, по сравнению с субъектами ДВФО, также небольшое количество (таблица 2) [1].

К примеру, в августе 2013 года, объем купленной иностранной валюты уполномоченными банками у физических лиц в Магаданской области, по сравнению с субъектами ДВФО, составил лишь 0,81 млн. долл. США, в то время, когда, например, в Хабаровском крае этот показатель составил 15,40 млн. долл. США, а в Приморском крае вообще 57,41 млн. долл. США.

Таблица 2

Объем покупки наличной иностранной валюты уполномоченными банками у физических лиц по субъектам Дальневосточного Федерального округа, в период с января по август 2013 года, в млн. долл. США

	2013 год							
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август
Дальневосточный федеральный округ	60,79	72,82	83,07	103,37	84,74	104,18	95,74	92,47
Республика Саха (Якутия)	0,88	2,02	1,84	2,24	1,58	2,08	1,88	2,58
Камчатский край	1,20	2,35	2,26	2,93	3,77	2,57	2,53	2,47
Приморский край	37,79	44,42	47,62	62,29	50,58	61,99	55,93	57,41
Хабаровский край	9,88	13,53	17,90	19,80	15,10	20,62	18,12	15,40
Амурская область	5,46	5,50	7,01	7,52	6,32	8,17	7,67	6,60
Магаданская область	0,50	0,57	0,65	0,61	0,94	0,95	0,82	0,81
Сахалинская область	4,97	4,34	5,57	7,80	6,25	7,61	8,58	6,9
Еврейская автономная область	0,09	0,07	0,18	0,16	0,10	0,13	0,13	0,17
Чукотский автономный округ	0,03	0,02	0,05	0,02	0,08	0,05	0,08	0,04

Валютные операции – это неотъемлемая часть современной мировой экономики, что связано с развитием внешнеэкономической деятельности, все большей интеграции финансового рынка страны в финансовую систему мира. В то же время государство должно сохранять контроль над движением иностранной валюты, проводить учет валютных операций. Все валютные операции проводятся исключительно через систему уполномоченных коммерческих банков.

В качестве основных проблем развития валютных операций коммерческих банков можно выделить следующие:

- колебания курса валют, которые ведут к валютному риску;
- зависимость от капитала иностранных банков;
- низкий рейтинг российских банков за рубежом;
- снижение доверия к коммерческим банкам российских граждан.

Валютные операции коммерческих банков в целом характеризуются круп-

ными объемами, существенной стоимостью и затратами при организации их проведения, более значительными рисками по сравнению с операциями в национальной валюте.

Валютные операции позволяют банкам увеличивать масштабы своей деятельности, расширять клиентскую базу, спектр операций и доход, диверсифицировать активы. Они положительно сказываются на уровне деловой репутации банка, а также квалификации его персонала и руководителей.

Список литературы

1. Бюллетень банковской статистики – 2013. – №11 (246). – С. 177 – 180.
2. Лаврушин О. И. Банковское дело: учебник – 7-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2008. – 649 – 650 с.
3. Личные финансы./ Банки/ Основные виды валютных операций. – Режим доступа: <http://www.ami-tass.ru/review/osnovnye-vidy-valyutnykh-operatsii.html>.

Костенко Николай Васильевич

студент гр. ВЭЗ-390

Бардина Екатерина Ивановна

студентка гр. ВЭЗ-390

Александров Александр Владимирович

канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры ВЭМ

Волжский политехнический институт (филиал) ФГБОУ ВПО ВолгГТУ

г. Волжский, Волгоградская область

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация: в статье рассматриваются основные направления эффективного развития современного коммерческого банка на примере ОАО «Лето Банк». Изложено состояние целевых рынков, положение на них конкурентов и своей конкурентоспособности. Проведено исследование кредитования физических лиц. Содержатся рекомендации внедрения новых кредитных продуктов.

Особое место в системе финансово–кредитных отношений занимает кредитование физических лиц. С развитием рыночных отношений в сфере потребительского кредитования активизировали деятельность кредитные союзы, торговые организации, ломбарды, кредитные кооперативы, кассы взаимопомощи, строительные общества. Однако ресурсный потенциал банков, специализирующихся на аккумулировании денежных средств населения, обеспечивает им лидирующее положение в сфере кредитования физических лиц. Расширение предложения товаров и услуг, увеличение строительства жилья, снижение инфляции и процентных ставок, рост денежных доходов граждан в период экономического подъема создали благоприятные условия для развития кредитования граждан Российской Федерации [1, с. 91].

Объектом исследования данной статьи является ОАО «Лето Банк». Новый банк создан как органичное дополнение розничного бизнеса группы ВТБ для долгосрочной и успешной работы на финансовом рынке России. «Лето Банк», ориентированный на массовый и нижне–массовый сегмент, будет предлагать населению пользующиеся спросом услуги: кредиты наличными, кредиты на товары, кредитные карты, а также денежные переводы и платежки.

За год существования открыто 226 клиентских центров в 127 городах страны и более 100 стоек продаж. Также за первый год банк заключил соглашения более чем с 16 тысячами магазинов, на территории которых можно оформить кредит на товар с помощью услуг «Лето Банка».

Кредитный портфель к концу августа 2013 года составил 13,6 млрд рублей, в том числе портфель кредитов наличными превысил 11,3 млрд рублей, портфель POS-кредитов – около 2,3 млрд рублей. Объем выданных кредитов с момента выдачи первого кредита составил 16 млрд рублей, в том числе кредиты наличными – 12,7 млрд рублей, кредиты в магазинах – 3,3 млрд рублей. По итогам 2013 года кредитный портфель «Лето Банка» превысит 20 млрд рублей. Объем выдачи кредитов наличными составит не менее 20 млрд рублей, POS-кредитов – 5 млрд рублей. Клиентская база ОАО «Лето Банк» на 01.01.2013 состояла преимущественно из клиентов – физических лиц общей численностью более 12'тыс. человек [2, с. 10–12].

В сложившихся условиях текущей рыночной конъектуры ключевыми направлениями стратегического развития являются: повышение конкурентоспособности и совершенствование кредитования физических лиц.

В настоящее время существует множество методов оценки конкурентоспособности коммерческих банков, с успехом применяемых в российских условиях. Большинство из них основывается на закрытой труднодоступной информации, что значительно усложняет процесс оценки. Вместе с тем, далеко не все используемые методики в полной мере раскрывают сущность конкурентоспособности, а именно не учитывают критерии ее формирования. Очевидно, что анализ одной области управления, чаще всего финансовой, или количественная оценка деятельности банка без учета качественной характеристики снижает практическую значимость данных методик при оценке общего уровня банковской конкурентоспособности. Применяемые же различные подходы к оценке ее критериев позволяют сделать вывод, что единой общепринятой структуры показателей конкурентоспособности банков не разработано [3, с. 187].

Таблица 1

Кредитный портфель ведущих банков

Место	Название банка	Показатель, тыс. руб.		Изменение	
		на 31.12.2013	на 31.12.2012	тыс. руб.	%
1	Сбербанк России	11205024261	9547629207	+16537395054	+17,36
2	ВТБ	2366254475	1980123030	+ 386131445	+19,50
3	Газпромбанк	2294265307	1777171585	+517093722	+29,10
4	ВТБ 24	1376983832	946647366	+430336466	+45,46
5	Россельхозбанк	1269558345	1098011293	+171 547 052	+15,62
95	ДжиИ Мани Банк	27758727	27229135	+529 592	+1,94
96	Лето Банк	27151180	687073	+26 464 107	+3851,72
97	Балтийский Банк	26736312	26309674	+426 638	+1,62

В рамках развития розничного бизнеса ОАО «Лето Банк» ставит перед собой следующие задачи: дальнейшее развитие сети и альтернативных каналов продаж и обслуживания; переход к сегментно-ориентированному подходу в обслуживании клиентов; совершенствование ИТ-платформы и технологий; повышение качества обслуживания.

На данный момент в ОАО «Лето Банк» существует три продукта, такие как: потребительский кредит, кредит на покупку и кредит в интернет магазинах. Банк разработал несколько кредитных программ, например, кредит без первоначального взноса или без переплаты.

В рамках совершенствования процессов кредитования физических лиц

можно, осуществить ввод дополнительных кредитных продуктов, таких как ипотечное кредитование и авто кредитование.

Основными параметрами ипотечного кредитования могут быть: срок от 5 о 30 лет; сумма кредита от 300 тыс. до 10 млн. рублей; первоначальный взнос от 10 % стоимости жилья; минимальный возраст от 18 лет; гражданство РФ и регистрация в регионе, где расположен офис банка.

Ввод новой программы «Лето Банка» предполагает выдачу денежных средств на покупку автомобиля без предоставления заемщиком ПТС, что достаточно редко встречается сегодня. Кроме того, отсутствует необходимость оформления страховки у банка и приложения к пакету документов справки 2-НДФЛ для подтверждения доходов. Таким образом, залог в рамках данного предложения как таковой отсутствует. При этом тарифный план от «Лето Банка» действует при покупке как новых автомобилей, так и транспортных средств с пробегом.

Разумеется, подобные уникальные условия должны быть чем–то компенсированы. Данное правило нашло отражение в размерах процентных ставок: представленный показатель колеблется в пределах 29,9–39,9% годовых, что является достаточно высоким значением. Остальные условия автокредита от «Лето Банка» стандартные: сумма до 300 000 рублей, срок соглашения 0,5–5 лет, обязательный первоначальный взнос – не менее десятой части от стоимости приобретения.

Выводы

Стратегия развития ОАО «Лето Банк» на 2014–2015 гг. предполагает построение эффективных, диверсифицированных и рентабельных бизнесов, достижение и укрепление компаниями позиций в соответствующих сегментах за счет развития продуктового предложения, диверсификации отраслевых и клиентских сегментов, развития региональной сети и других каналов продаж.

Список литературы

1. Савинов О.Г. О многообразии форм кредита физическим лицам / О.Г. Савинов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2012. – №6. – С. 90 – 92
2. Финансовая отчетность ОАО «Лето Банк» подготовленная в соответствии с МСФО – Москва, 2014 – 41 С.
3. Усоцкин В.М. Современный коммерческий банк: Управление и операции. – М.: Просвещение. – 2007. – 487 С.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Галин Ринат Романович
младший научный сотрудник
Антонова Анастасия Юрьевна
ассистент кафедры ТОР, ТУСУР,
Шербаков Василий Николаевич
магистрант кафедры АОИ, ТУСУР
ФГБОУ ВПО «ТУСУР»
г. Томск, Томская область

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРИМЕРЕ Г. ТОМСКА

Аннотация: в рамках данной статьи рассматривается методический подход к оценке социально-экономического потенциала развития молодежной политики как обособленного хозяйствующего субъекта исследования. Предлагаются к рассмотрению основные направления и показатели, по которым осуществляется оценка социально-экономического потенциала развития молодежной политики с применением математического аппарата.

Введение. Вопрос эффективности государственного управления в сфере молодёжной политики связан с развитием социально-экономического потенциала региона. Таким образом проведение оценки социально-экономического потенциала региона становится первоочередной задачей государственного управления.

Сущность понятия социально-экономического потенциала раскрыта на сегодняшний день в рамках оценки регионального развития [1], что касается реализации молодежной политики, которая затрагивает как уровень муниципалитета, так и уровень региона, то в данном случае речь идет о понятии, суть которого заключается в оценке социально-экономических условий для улучшения и развития качества жизни граждан категории «молодежь».

Методика оценки социально-экономического потенциала развития молодежной политики. Согласно анализу, приведенному в [5], за основу систем оценки социально-экономической потенциала берется Унифицированная система показателей рекомендательного характера, разработанная Госкомстатом [3]. Таким образом не обладая нормативным характером, данная система может быть сокращена или увеличена в отношении перечня показателей, опираясь на принципы и построенную модель социально-экономической оценки.

Методический подход основан на определенных принципах и, в зависимости от автора методики, перечень принципов может изменяться. Для расчета оценки социально-экономического потенциала молодежной политики предлагаются учитывать следующие принципы:

по типу оценки [2, 5]:

- системность оценки (предполагается учет взаимосвязей элементов показателей);
- комплексность оценки (учет всех составляющих показателей, многоаспектизм социально-экономического потенциала);
- иерархичность оценки (система иерархичной последовательности показателей);
- вариативность оценки (предполагается учет каждого показателя в усло-

виях адаптации к модели оценки социально–экономического потенциала;

по типу данных [2, 5, 6]:

- достоверность исходных данных (информационное обеспечение, на основе которого строится оценка);

- своевременность данных (данные, на основе которых выстраивается оценка в соответствии условиям современного социально–экономического положения);

- информационная открытость (информационное сопровождение, соответствующее современным условиям).

Сегодня вопрос реализации молодежной политики является стратегически важным в развитии современного социального общества. Оценка социально–экономического потенциала молодежной политики есть агрегирование оценок по следующим направлениям:

- оценка социального потенциала развития молодежной политики;

- оценка экономического потенциала развития молодежной политики;

- оценка инновационного и образовательного потенциала развития молодежной политики;

- оценка криминогенной ситуации в молодежной среде.

Обобщенная оценка социально–экономического потенциала развития молодежной политики представляет собой взаимодействие подсистем, обеспечивающих самореализацию молодых людей по направлениям, предусмотренным в [6] и согласно этим приоритетам формируются основные ресурсы для реализации молодежной политики. Данная оценка позволит достичь основные цели социально–экономического развития по перечню [5], что обеспечивает положительное воспроизведение общества на территории региона как хозяйствующего субъекта. В рамках предложенного подхода к оценке социально–экономического потенциала развития молодежной политики, и, преследуя цель повышения эффективности государственного управления в сфере молодежной политики, рассматриваются основные направления оценки, интерпретированные в структурной модели на рисунке 1.

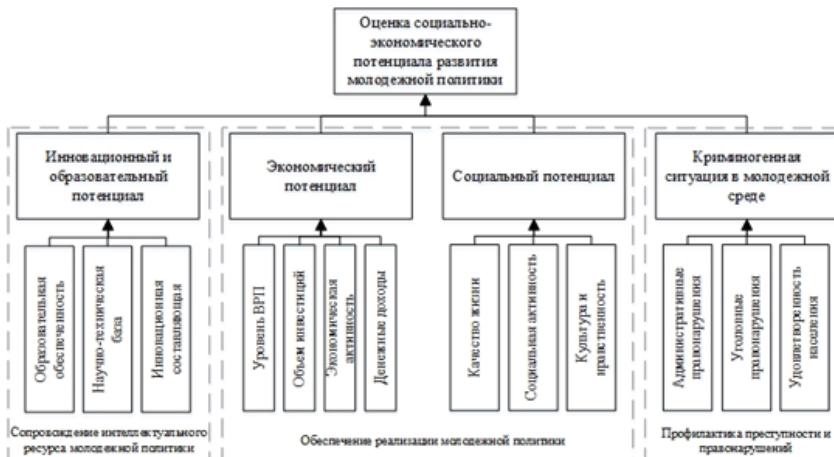


Рис. 1. Структурная модель оценки социально–экономического потенциала развития молодежной политики

Проведя анализ, стало очевидно, что отдельной методики по оценки социально–экономического развития молодежной политики не существует, что

раскрывает необходимость ее разработки, так как вопрос адаптации молодежи в обществе за последние годы поставлен, как приоритетное направление развития государственного управления [6, 7].

В данной модели изображены основные этапы проведения оценки социально-экономического потенциала развития молодежной политики, где на каждом этапе производится расчет оценок по направлениям (подсистемам). Каждое направление обладает рядом базовых показателей, которые характеризуют социально-экономическую ситуацию развития молодежной политики.

Далее рассматриваются поднаправления, которые непосредственно или опосредовано зависят от основных направлений. Расчет значений по поднаправлениям осуществляется исходя из отношения плановых к итоговым параметрам поднаправлений. В свою очередь значения, полученные по поднаправлениям необходимо перевести из абсолютных в относительные. Применительно к данной методике используется перевод в числовые значения в интервале [0, 1]. Подобное нормирование значений показателей по каждому направлению определяется с учетом природы показателя.

Нормирование производится по монотонно возрастающей или монотонно убывающей функции. В первом случае, если большему значению соответствует наилучший результат, а во втором меньшему.

Получение агрегированной оценки социально-экономического потенциала развития молодежной политики рассчитывается по формуле линейной (аддитивной) свертки:

$$O_{\text{с-3}} = \sum_{i=1}^n \delta_i \cdot \gamma_i, \text{ где}$$

δ_i – значение весового коэффициента; рассчитанное на основе системы весовых коэффициентов Фишберна [8]. Данный метод применим к предлагаемой методике, так как существует необходимость расстановки показателей по приоритетам. Таким образом, расчет набора весов Фишберна для показателей социально-экономического потенциала развития определяется по рекурсивной схеме:

$$k_{i-1} = \begin{cases} k_i, & \text{если } F_{i-1} \approx F_i \\ k_i + 1, & \text{если } F_{i-1} > F_i \end{cases}, \text{ где}$$

$k_n = 1$, $i = n, \dots, 2$. Тогда получаем значение весового коэффициента:

$$\delta_i = k_i / (\sum_{i=1}^n k_i), \text{ где}$$

k_i – количество факторов в рассмотрении.

γ_i – значение показателя, рассчитанное на предыдущем шаге исчисления по направлениям оценки социально-экономического потенциала развития молодежной политики.

Данный подход характерно отображает комплексность оценки, при которой возможна ситуация, что низкое значение одного из направлений оценки социально-экономического потенциала развития отрицательно сказывается на объективности интегральной оценки.

Выводы. В настоящее время существует множество методик оценки социально-экономического потенциала развития с применением математического аппарата, но следует учесть, что ранее молодежная политика не рассматривалась как отдельный объект исследования. Взяв во внимание тот факт, что категория граждан «молодежь» является основой воспроизведения общества и обладает свойствами, влияющими на развитие социально-экономической ситуации как отдельного субъекта, так и государства в целом.

Список литературы

1. Бляхман А.А. Оценка социально-экономического потенциала региона: автореф...дис. канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2009.
2. Мазур Е. А. Методика оценки уровня социально-экономического развития субъектов РФ

- как средство совершенствования компетенции органов государственной власти РФ и ее субъектов. — Молодой ученый. — 2011. — №3. Т.1. — С. 172–175.
3. Об утверждении Унифицированной системы показателей, характеризующих социально-экономическое положение муниципального образования: Постановление Государственного комитета Российской Федерации по статистике от 09.01.1998 № 2 // Консультант Плюс. Законодательство. Версия Проф. [Электронный ресурс] / АО «Консультант плюс». — М., 2013.
 4. Постановление Верховного Совета Российской Федерации от 24 февраля 1993 г. № 4543–1 «О порядке финансирования обязательного медицинского страхования граждан на 1993 год» (в ред. Федерального закона от 5 августа 2000 г. № 118–ФЗ (ред. 24 марта 2001 г.)).
 5. Сидоров А.А. Методы интегральной оценки, анализа и мониторинга социально-экономического развития муниципальных образований: автореф... дис. канд. экон. наук. — Томск, 2009г. — 12 с.
 6. Стратегия государственной молодежной политики в Российской Федерации на период до 2016 года (далее – Стратегия ГМП), утвержденная распоряжением Правительства РФ от 18 декабря 2006 г. № 1760–р (в редакции распоряжений Правительства Российской Федерации от 12 марта 2008 г. № 301–р, от 28 февраля 2009 г. № 251–р, от 16 июля 2009 г. № 997–р).
 7. Указ Президента Российской Федерации от 21 мая 2012 г. N 636 «О структуре федеральных органов исполнительной власти».
 8. Статья «Системы весовых коэффициентов Фишберна». // [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.naryishkin.spb.ru (дата обращения: 18.03.2014г.).

Куркина Елена Юрьевна

старший преподаватель

ФГБОУ ВПО «Южно–Уральский государственный университет»

(Национальный Исследовательский Университет)

г. Челябинск, Челябинская область

УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы управления процессом развития ИКТ посредством включения его в интеллектуальную среду подготовки кадров, что означает инвестирование средств в формирование и развитие человеческого капитала, повышает уровень инновационного потенциала персонала.

Создание нового научного и технического направления в виде методов сна-
чала кибернетики, а затем и информатики, существенно изменило образ мира.
Текущая историческая фаза развития цивилизации, в которой главными про-
дуктами производства являются информация и знания, своей основной зада-
чей ставит построение информационного общества.

Технологии информационного общества стали одним из важнейших фак-
торов, влияющих на социально-экономическое развитие. Их революционное
воздействие касается государственных структур и институтов гражданского
общества, экономической и гражданской сфер, науки, образования, культу-
ры, образа жизни и работы людей. На современном этапе развития могу-
щество и рейтинг страны в мировом сообществе определяют не столько объёмы
промышленного производства и темпы его роста, сколько информационные
возможности государства, его информационные ресурсы и стратегия их вклю-
чения в жизнь общества. Поэтому уровень информатизации общества в со-
временных условиях выступает в качестве одного из важнейших показателей
конкурентоспособности национальной экономики на международном рынке,

рейтинга государства в мировом сообществе.

Японский учёный Й. Масуда, выделил отличительные черты информационного общества:

1) «основой нового общества будет являться компьютерная технология с ее фундаментальной функцией замещать либо усиливать умственный труд человека;

2) основной целью в новом обществе будет реализация «ценности времени» [2].

Действительно в основе появления нового типа экономики (сетевой экономики), отражающей развитие информационного общества, лежат масштабные изменения в экономических процессах, вызванные повсеместным применением информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), возможность быстро и дешево передавать большие объемы информации на любые расстояния.

Использование ИКТ стало неотъемлемым атрибутом всех сфер деятельности и развития современного общества. Создание информационного общества, формирование экономики знаний, внедрение интерактивных технологий в различные сферы жизни – от мобильной связи до электронного правительства, отсутствие совершенной системы оценки, вызвало потребности в проведении количественных и качественных оценок степени развития и динамики данных процессов.

Для анализа и оценки уровня информатизации общества в международной практике принята система комплексных (интегральных) индексов, характеризующие условия, в которых развивается экономика страны и общество в целом, оценивается способность общества и его институтов эффективно использовать имеющиеся и создавать новые знания, масштаб внедрения ИКТ. Однако, даже в развитых странах понятия и статистические показатели сектора информационных технологий ещё окончательно не сформировались. Тем более нельзя говорить о существовании в настоящий момент удачной системы индикаторов в России [4, с.1].

Процесс развития информационного общества предъявляет новые требования к качеству рабочей силы, касающиеся в первую очередь умения пользоваться информационно – коммуникационными технологиями (ИКТ). Среди запросов работодателей 90% требуют высокий уровень информационной компетентности. При этом возможности населения использовать ИКТ в повседневной жизни и в производственной сфере определяются, в первую очередь, уровнем развития человеческого потенциала [3, с.18]. Сегодня всё большее число рабочих мест требует использования компьютера и интернета, которые становятся привычным инструментарием большинства сфер деятельности.

20 октября 2010 г. была утверждена государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011 – 2020 годы)». В программе отмечено, что «фактором, препятствующим ускоренному развитию в России информационного общества, является недостаточный уровень распространения в обществе базовых навыков использования информационных технологий. Это касается как населения в целом, так и государственных и муниципальных служащих... Сегодня обучение в вузах осуществляется в основном по старым методикам. В результате из высших учебных заведений страны зачастую выходят специалисты, не владеющие современными технологиями и неспособные с их помощью повысить эффективность выполнения функций государственного и муниципального управления». В Распоряжении Правительства от 2 декабря 2011 г. для России отмечалось характерное отставание в технических вопросах создания и развития информационного общества от готовности людей к использованию возможностей информационного общества [1]. Это отставание сохраняется и в настоящее время. Актуальность и значимость решения проблемы реализации государственной стратегии построения информационного

общества через рост масштабов внедрения ИКТ определило содержание данной работы.

По определению Беккера имеющийся у каждого человека определённый запас знаний, умений, навыков и мотиваций, необходимых для накопления дохода и удовлетворения потребностей человека и общества в целом, есть интеллектуальный (человеческий) капитал. Поэтому развитие информационной культуры общества, развитие и применение информационных технологий в государственном масштабе – это инвестирование в национальный интеллектуальный капитал.

Навыки использования в обществе информационных технологий, информационная компетентность населения отстают от уровня самих технологий. Поэтому необходимо правильно определить этапы и среду приобретения этих навыков и сделать их объектами управления в процессе формирования информационной культуры. Наибольшим потенциалом в формировании информационной компетентности населения, по мнению автора, обладает образовательная среда подготовки кадров. Образование становится важной, доминирующей подсистемой общества. Это стратегический ресурс в современных условиях функционирования государственных и политических структур, и развитие ИКТ в государственном масштабе во многом определяется участием интеллектуальной среды вузов.

Учёными внутри компетентностного подхода выделяются два базовых понятия: «компетенция» и «компетентность». Анализ работ по этой проблеме позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время отсутствует однозначное понимание понятий «компетенция» и «компетентность», часто используемых в одном контексте. А.В. Хуторской, различая понятия «компетенция» и «компетентность», предлагает следующие толкования.

Компетенция – совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов, и необходимых для качественной продуктивной деятельности по отношению к ним.

Компетентность – владение, обладание человеком соответствующей компетенцией, включающей его личностное отношение к ней и предмету деятельности. С точки зрения требований к уровню подготовки, образовательные компетентности представляют собой интегральные характеристики качества образования, связанные с их способностью целевого осмысленного применения комплекса знаний, умений и способов деятельности в отношении определенного междисциплинарного круга вопросов [5, с. 257].

Смещение конечной цели профессионального образования со знаний на «компетентность» позволяет решать проблему, типичную для молодых специалистов, когда они могут хорошо овладеть набором теоретических знаний, но испытывают значительные трудности в деятельности, требующей использования этих знаний для решения конкретных задач или проблемных ситуаций в условиях реальной экономики, восстанавливает нарушенное равновесие между образованием и жизнью.

Исходя из сказанного, автор предлагает следующие определения информационной компетенции и информационной компетентности.

Информационная компетенция – совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу информационных технологий, и необходимых для их всестороннего использования в профессиональной и других видах деятельности.

Информационная компетентность – владение, обладание человеком соответствующим комплексом информационных компетенций, включающих его личные возможности широкого их применения в профессиональной и других сферах деятельности. Информационную компетентность можно рассматривать

вать как интегральный показатель развития информационного общества.

Персонал является неотъемлемой частью инновационной деятельности организации и источником инновационных идей. Именно человеческий инновационный потенциал создает инновационный потенциал организации. Системный подход к формированию в институциональной среде информационной компетентности кадров обеспечивает эффективное управление процессом формирования инновационного потенциала управлеченческих кадров. Уровень квалификации, навыков, знаний, умений – все это в совокупности создает одну большую систему для эффективной инновационной деятельности организации во всех сферах, включая систему управления человеческими ресурсами, формирует интеллектуальный капитал. Для эффективного управления с получением максимального результата важно совместить процесс развития и повышения показателя ИКТ во времени с подготовкой специалистов различного профиля в интеллектуальной среде, то есть формированием инновационного потенциала трудовых ресурсов, развитием человеческого капитала, начиная со стадии институциональной фазы. Таким образом, можно обеспечить существенный экономический эффект, за счёт совмещения процессов в период профессиональной подготовки, предшествующий непосредственной профессиональной деятельности на предприятии, то есть реально снизить затраты времени и средств. Для любого специалиста характерно приобретение опыта, особенно, первые 2–3 года работы. Если рассматривать инновационные предприятия с высоким уровнем компьютеризации всех процессов, включая технологический, то этот опыт в большой степени будет определяться приобретением информационной компетентности. В результате можно говорить о снижении затрат предприятия, связанных с обучением и формирования информационной компетентности молодых специалистов, а также о сокращении разрыва между уровнем технического развития и уровнем эффективного использования новейших технологий.

В информационном обществе первостепенна не только информация, а умение максимально эффективно работать с ней, отбирая из огромного потока, то есть уровень информационной культуры. Знание и применение информационных технологий становится самым совершенным инструментом работы с информацией: от выбора её из огромного потока, анализа и применения до получения результата в виде новой информации, которая в свою очередь обеспечит новый уровень знаний в структуре человеческого капитала. Согласно принятой классификации интеллектуального капитала предлагаемый механизм формирования информационных компетенций в образовательной среде можно представить в виде пирамиды наращивания интеллектуального капитала от индивидуального до национального при инвестировании в образование (рис. 1).

Студенты вузов уже много лет активно используют электронные ресурсы в процессе обучения, но этот процесс носит случайный, индивидуальный характер. Системный подход к формированию у студентов различных профилей подготовки информационной компетентности при внедрении информационных технологий в образовательный процесс обеспечивает эффективное управление с планируемым результатом. И чем длительнее процесс этого внедрения, тем выше результат, выше уровень профессиональной информационной компетентности и будущих специалистов, и преподавателей вузов. Этот процесс можно представить, как формирование информационной компетентности всё более высокого порядка в виде расширяющегося потока знаний и формирования индивидуального человеческого капитала (рис.2). Интеллектуальная среда вузов в государственном масштабе позволяет предположить значительный суммарный результат.

Рассмотрим этот механизм подробнее. При интеграции ИКТ и образовательного процесса будущих специалистов, можно получать повышение уровня

Математические методы и информационные технологии в экономике

качества образовательного процесса и одновременно непрерывный длительный опыт работы с ИКТ будущих специалистов.

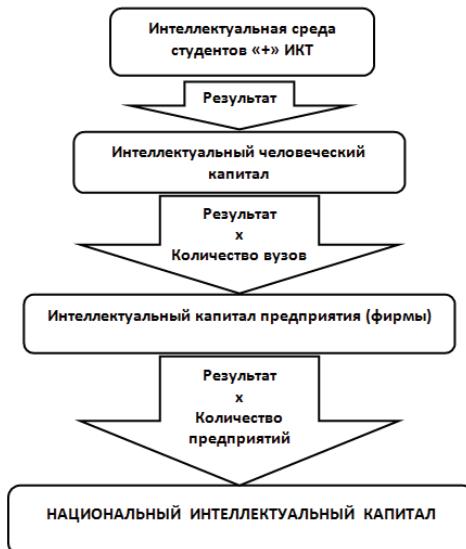


Рис. 1. Структура формирования национального человеческого капитала при инвестировании в образование

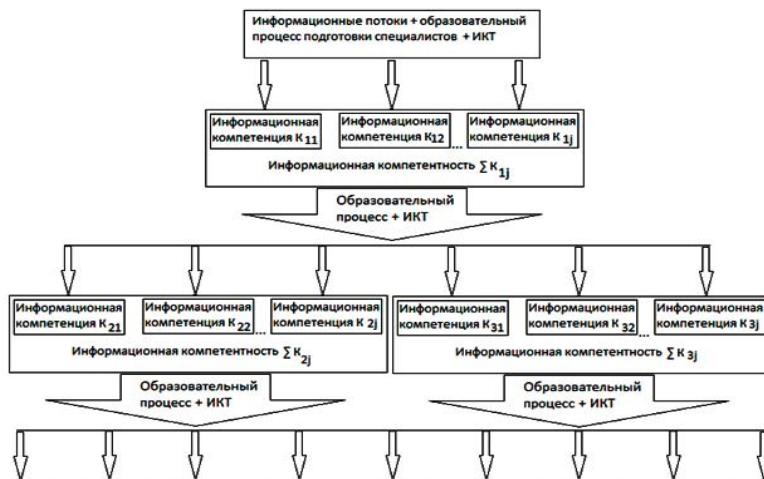


Рис. 2. Этапы приобретения информационных компетенций, формирования информационной компетентности

Формирование информационной компетентности (в форме совокупности информационных компетенций) как процесс, совмещённый по времени с процессом подготовки профессиональных кадров, обеспечивает предприятия кадровыми ресурсами с высоким индивидуальным интеллектуальным капиталом, которые в совокупности обеспечивают прирост интеллектуального капитала предприятия. Эффективность его использования определяется профилем самого предприятия. А именно: чем выше инновационный и информационный уровень самого предприятия, уровень его технологий и всех других сфер деятельности, тем больше эффект. Максимальную эффективность можно ожидать для научёмких предприятий с широким применением компьютерных технологий, то есть для инновационных предприятий.

Характер формирования информационной компетентности во времени носит нелинейный ускоренный характер, как показано на рисунке (Рис.3), и определяется интенсивностью внедрения ИКТ в учебный процесс. Чем интенсивнее процесс, тем большее скорость формирования. Интенсивность зависит от объёмов инвестиций. В образовательной среде это время и объём работы с применением информационных технологий.

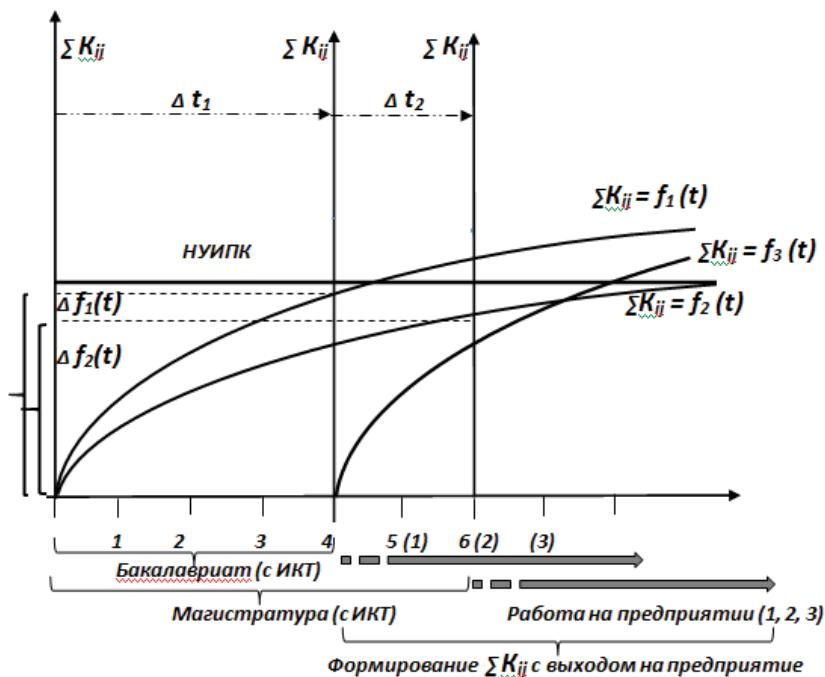


Рис. 3. Рост человеческого капитала предприятия в элементах информационной компетентности:

где НУИПК – Необходимый Уровень Информационно-Профессиональной Компетентности; $\Delta f_1(t)$ – формирование информационной компетентности за период обучения в вузе при интенсивном внедрении ИКТ, $\Delta f_2(t)$ – формирование информационной компетентности за период обучения в вузе при умеренном внедрении ИКТ; $\Sigma K_{ij} = f_1(t)$ – функция интенсивного формирования K_{ij} в

период обучения, $\sum K_{ij} = f_2(t)$ – функция умеренного формирования K_{ij} в период обучения; $\sum K_{ij} = f_3(t)$ – функция формирования K_{ij} на предприятии; $\Delta t_1, \Delta t_2$ – экономия времени при совмещении профессиональной и информационной подготовки кадров для предприятия

На рисунке представлена некоторая монотонная функция. На практике для каждого студента она будет носить индивидуальный характер, поскольку зависит не только от управляющего воздействия, но и от индивидуальной мотивации и способностей, изменяющихся во времени. Но в любом случае это функция возрастания, отражающая прирост индивидуального человеческого капитала, который есть производная функции $\sum K_{ij} = f(t)$ по времени:

$$\text{ЧК}_{\text{инд}} = d(\sum K_{ij})/dt$$

Если задать некоторый уровень информационной компетентности, необходимый для работы на реальном предприятии, то, как видно из рисунка, при одновременном протекании профессионального и информационного образовательных процессов молодые специалисты могут достигнуть этот уровень уже к моменту окончания профессиональной подготовки. В то время, как специалисты, пришедшие на предприятие без предшествующих навыков работы с информационными технологиями, только через два–три года смогут приобрести требуемый уровень информационной компетентности.

Для наглядности на рис.3 функция формирования информационной компетентности в условиях реального предприятия $f_3(t)$ задана с большим градиентом возрастания, чем функция максимального эффективного управления её формированием в образовательной среде $f_1(t)$.

Даже при таком допущении видна значительная экономия времени реализации процесса: Δt_1 или $(\Delta t_1 + \Delta t_2)$, в зависимости от периода профессиональной подготовки.

Таким образом, управление процессом развития ИКТ посредством включения его в интеллектуальную среду подготовки кадров, означает инвестирование средств в формирование и развитие человеческого капитала, повышает уровень инновационного потенциала персонала, сокращает фазу отставания развития интеллектуальной среды от технической, обеспечивает экономический эффект за счёт экономии времени и затрат на информационную подготовку специалистов в условиях реального производства и увеличивает вектор развития человеческого капитала на микро, макро и мезоуровне, обеспечивая реализацию стратегии развития информационного общества.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 октября 2010 г. N 1815-р г. Москва» О государственной программе Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)»
2. Masuda Y. The Information Society as Post-Industrial Society. Wash., 1981;
3. Родионова И.А., Гордеева А.С. Роль информационных технологий в социально-экономическом развитии стран мира // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 7 (7). – с. 18–26. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/14564/>, стр. 18–26.
4. Тагаров Б.Ж. Актуальность индикаторов информационной экономики. <http://www.infeconomy.ru/infecon/379–2010–10–17–09–54–17.html>
5. Хуторской А.В., Хуторская Л.Н. Компетентностный подход к моделированию последипломного образования // Теория и практика последипломного образования: Сб. науч. статей / Под ред. проф. А.И.Жука. – Гродно: ГрГУ, 2003. – С.256–260.

Научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Сборник статей

Международной научно–практической конференции
Чебоксары, 16 апреля 2014 г.

Редактор *Т.В. Яковлева*

Компьютерная верстка и правка *М.В. Шоркина*

Подписано в печать 12.05.2014 г. Формат 70x100/16
Бумага офсетная. Печать офсетная. Гарнитура Times.

Усл.печ.л. Заказ. Тираж 500 экз.

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»
428015, Чебоксары, Московский пр., 40, тел.: (8352)22-24-90
E-mail: info@interactive-plus.ru
[www: http://interactive-plus.ru/](http://interactive-plus.ru/)

Отпечатано в типографии
ИП Сорокина А.В. «Новое Время»
428034, г. Чебоксары, ул. М.Павлова, 50/1